

<<销售应该这样做>>

图书基本信息

书名：<<销售应该这样做>>

13位ISBN编号：9787506463621

10位ISBN编号：7506463628

出版时间：2010-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：乔梁 编

页数：259

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售应该这样做>>

前言

销售工作是世界上最伟大的工作之一，也是赚钱最快的一种方式。如果你选择了做一名销售员，那么你选择的就是一个不同寻常的人生，一个充满机遇和挑战的人生，一个能够获得巨大财富的人生。然而，如何成功有效地提高销售业绩一直以来都是销售人员所要面临的一道难题。因此，如何深刻了解客户需求，敏锐地洞察市场动态，变被动为主动，抓住每一个可能的销售机会，成为了销售人员的生存之本。

或许很多销售人员都遭遇过如下情景：纵使自己费尽唇舌，不停地介绍产品的优点及好处，客户还是坚决地摇头说“不”；当你上门拜访时，刚一开口说明来意

<<销售应该这样做>>

内容概要

销售人员在销售过程中会遇到各种难题，那么，该如何解决这些问题，从而成为一名顶尖的销售高手呢?《销售应该这样做.快速提升业绩的销售圣经（经典热销版）》就是为了让销售人员掌握一系列可以立刻派上用场的销售策略和技巧，使销售人员能够迅速、轻松地提高销售业绩。

《销售应该这样做.快速提升业绩的销售圣经（经典热销版）》归纳总结了销售人员应该学习的销售知识，浓缩了众多销售精英的成功之道，内容涵盖了销售领域的各个方面。

《销售应该这样做.快速提升业绩的销售圣经（经典热销版）》内容通俗易懂，超实用的销售策略和技巧加上

<<销售应该这样做>>

书籍目录

第1章 销售人员必备的职业心态和素质俗话说“态度决定一切”，态度是一个人对待事物的内驱力，不同的态度会产生不同的驱动作用。

好的态度会产生好的驱动，从而产生好的结果，反之则会产生不好的结果。

同时，对待任何事物都不仅仅是某一单纯的态度决定的，而是各种不同心态的综合。

因此，对于数目庞大的销售人员而言，需要具备什么样的心态呢？第1节 保持乐观向上的心态第2节 随机应变各种突发状况第3节 打破思维定式的束缚第4节 不断致力于学习第5节 情商比智商更重要第6节 销售过程比结果更重要第2章 成功销售的

<<销售应该这样做>>

章节摘录

对销售人员而言：积极的心态、迅速的行动，是销售过程成功的关键。

销售活动与体育比赛有异曲同工之处：参与者都希望最先达到终点，都渴望成为最终的赢家，而赢家——冠军只有一个。

如果说技能是夺冠的基础，那么在势均力敌的情况下，心态就变成了至关重要的条件。

同样，销售者的心态，也是左右一个销售过程成功与失败的关键因素。

大部分的销售人员都会对销售技巧的提高投入大量的心力。

然而在实际情况中，一个销售人员所产生的问题中占80%是来自其自身心态的问题，纵使解决了销售技巧的欠缺也无从改变其根本。

要成为一名优秀的销

<<销售应该这样做>>

媒体关注与评论

成功不是用你一生所取得的地位来衡量的，而是用你克服的障碍来衡量。

——弗兰克·贝特格（著名保险营销顾问） 沟通，首先是面对自己，如果你连自己都沟通不良，那么怎能商谈和陌生人沟通。

——雷蒙·A.施莱辛斯基（著名营销大师） 做正确的事，而不是多做事，要做需要做的事，而不是你喜欢做的事。

——原一平（日本寿险推销冠军，推销员协会会长，美国百万圆桌协会成员） 人类因梦想而伟大。

因挫折而成长。

因实践而成功。

——博恩·崔西（世界顶级营销与管理培训大师） 推销活动真正的开始在成交

<<销售应该这样做>>

编辑推荐

即学即会、即学即用的销售理念和技巧，可以帮助销售新人掌握销售流程和潜在客户的心理，建立起一套完善的知识体系，使之从一个初窥门径的新人快速成为产品专家和客户专家。

销售人员自我提升的最佳读本 销售人员必备的职业心态和素质 成功销售的定律 销售人员必修的礼仪 人脉就是钱脉 销售成功离不开好口才 成功销售的“魔鬼沟通术” 销售要懂心理学 销售目标和计划 如何挖掘客户的需求 如何找到属于你的客户 如何访谈客户 如何进行产品展示 如何进行产品劝购 如何

<<销售应该这样做>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>