第一图书网, tushu007.com

# <<怎样成为销售高手>>

## 图书基本信息

书名：<<怎样成为销售高手>>

13位ISBN编号：9787508253596

10位ISBN编号：7508253590

出版时间：2009-2

出版时间：金盾出版社

作者：于反，赵彦　编著

页数：278

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

第一图书网, tushu007.com

# <<怎样成为销售高手>>

## 内容概要

在商品经济的大潮中，销售员的职位越来越受到社会的关注，越来越多的人将从事销售工作。
销售工作难做，做销售高手更不易。
本书从十个方面揭示了销售高手们取得成功的关键诀窍，是销售员渴望快速提升自己的业绩，跻身销售高手行列的金钥匙。

第一图书网, tushu007.com

# <<怎样成为销售高手>>

## 书籍目录

销售高手诀窍之一——比一般人多一点野心　传说中的“销售高手”　选择比努力更重要　挑战百万年薪　把梦想变成白纸黑字　立即行动起来 销售高手诀窍之二——做自己害怕的事情　迈过恐惧这道“坎”　几分钟的勇气决定一生　没有拒绝就没有销售　世上没有签不下的单　坚持做对的事情　笑对失败就是成功 销售高手诀窍之三——先把自己销售出去　高手销售的是自己　第一印象是成功的一半　心态决定成败　有自信才有人信　倾注你全部的热情　幽默是一种智慧 销售高手诀窍之四——掌控时间是一门艺术　时间就是生命　时间就是业绩　怎样让时间“多”起来　时间在坚持中升值　销售高手诀窍之五——做顾问而不是销售员　当好“上帝”的顾问　“上帝”是什么样的人　顾问首先是专家　销售的目标是双赢 销售高手诀窍之六——不打无准备之仗　锁定你的准客户　怎样约见准客户　拜访前做足功课　怎样做好第一次拜访　大客户的开发　学会“跟踪”客户　掌控客户心理四步曲　客户的需要就是努力的方向 销售高手诀窍之七——细节决定成败　人情练达是销售　不要吝惜你的赞美　不要忽略肢体语言　笑容是最好的赠品　学习超级说服术　当一个好听众　做一个“问题”高手　产品推介话不在多　突破价格的障碍　学会随机应变　建立自己的“销售模式”销售高手诀窍之八——成交时无招胜有招　掌握成交时机　理性应对拒绝　不拘一格成交法 销售高手诀窍之九——到处找水不如修好渠道　成交不是销售的结束　服务要任“劳”任“怨”　将友情进行到底　有渠水自来 销售高手诀窍之十——在自己身上多投点资　教育是最好的投资　学习总是进行时　挣脱“短板”的制约

第一图书网, tushu007.com


## 章节摘录

销售高手诀窍之一——比一般人多一点野心　　传说中的“销售高手”　　高手中的高手　　在销售界，乔·吉拉德、原一平、柴田和子、汤姆·霍普金斯、克莱门。
史东、弗兰克·贝格特、博恩·崔西等都是声名显赫的人物，他们好比篮球场上的乔丹、约翰逊，足球场上的贝利、马拉多纳，堪称高手中的高手。
那么，什么样的人能称之为“销售高手”？
当然，这要用销售业绩说话，首先，让我们见识一下几位世界顶尖销售高手的骄人业绩：　　★世界上最伟大的销售员——乔·吉拉德　　在汽车销售领域，至今还没有人能够撼动乔·吉拉德的至尊地位，用以下数字可以说明这一点，世界上汽车经销商的平均销售量是每周7辆，而吉拉德单枪匹马，就能连续12年平均每个工作日销售6辆车，荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一的宝座，这一记录至今无人能破。
在15年的销售生涯中，他总共卖出了13001辆车，而且全部是一对一销售给个人的。
“世界上最伟大的销售员。
这一称号，乔·吉拉德当之无愧。

第一图书网, tushu007.com


## 编辑推荐

看似平常绝非平常，不似诀窍胜似诀窍。
——销售员成功指南　　销售大师博恩·崔西说：“在关键领域，能力的细微差别会产生截然不同的后果……你的销售技能只要提高一点点，就能促使业绩大大提高。”据相关调查，在销售领域，职场“八二法则”同样适用。
也就是说，20%的“销售高手”拥有80%的销售成果。
那80%的销售员之所以业绩不佳，并非都源于实力不济，往往是由于缺乏一些看似简单而实则深奥的技巧。

第一图书网, tushu007.com



## 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