

<<发现自己的销售优势>>

图书基本信息

书名：<<发现自己的销售优势>>

13位ISBN编号：9787509200261

10位ISBN编号：7509200261

出版时间：2006-6

出版时间：中国市场出版社

作者：西岳,王正哲,单文

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>

<<发现自己的销售优势>>

内容概要

面对客户，除了产品，你自己还有什么卖点？

如果想不到，你可以利用自己的形象、感情、大脑、人品、沟通、服务等六个优势来帮助自己，然后推销自己。

推销自己的素质、能力以及职业素养。

如果你在其中某一方面略有所长，就应该将其发挥到极致。

突然袭击破来绩瓶颈就不是什么难事了。

如果你还没有感觉到客户发自内心的强烈关注，那么你现在最需要的是：按照本书六大部分所讲的思路来发现自己的优势，发挥自己的优势，并向所有的客户推销自己。

在做这一切之前，不要怀疑这里有什么难度，请你相信：伴随着你对自身潜力的大发现，一本普通平易的书一样能够为你的销售工作提供前所未有的帮助。

<<发现自己的销售优势>>

书籍目录

发现自己的形象优势
细节1 你的形象价值百万 // 2外表是无声的推销通行证 // 2佛靠金装，人靠衣装 // 4着装应照顾客户心理 // 7
细节2 积极心态彰显个人魅力 // 10以成功者的姿态面对客户 // 13自信让客户更加信赖你 // 15
细节3 举止细节体现专业素养 // 19礼貌待人重在销售细节 // 21与客户融合在一起 // 24
发现自己的感情优势
细节4 销售工作98%是感情工作 // 28让客户感受到你的关心 // 28交易之外自有真情 // 32
细节5 让你的客户成为上帝 // 36尊重每一位客户 // 37不要忽视你的老客户 // 41
买卖成不成，要留下后路 // 44发现自己的大脑优势
细节6 机会总是留给有准备的人 // 50
做好你的销售规划 // 51找到最合适的销售对象 // 55把产品放到你的脑袋里 // 59
细节7 有技巧地接近你的客户 // 64给客户一点看得到的好处 // 65
抛块“砖”来引“玉” // 66商品就是无言的名片 // 68让客户惊讶一回 // 69
细节8 充分利用你的右脑优势 // 72销售需要灵感，灵感需要实践 // 72相信你的观察和判断 // 74
细节9 掌控客户的需求量 // 78计口送米，王永庆的营销秘密 // 79
按需分配，卖得多未必是好事 // 81
纵深销售，深层挖掘客户需求 // 82发现自己的人品优势
细节10 实现承诺的销售力量 // 88绝不食言带来好业绩 // 89销售中的承诺要多远 // 93
细节11 发挥你的个性影响力 // 97信任是最重要的敲门砖 // 98言语之间充满真诚 // 102
为客户就是为自己 // 105发现自己的沟通优势
细节12 说的一定要比唱的好听 // 112让你的语言充满魅力 // 113说话要含蓄 // 115
赞美是最动听的语言 // 116会说话是本事 // 123
细节13 倾听是一种无声的沟通 // 129耐心倾听客户的心声 // 130
要先听后想，不要边想边听 // 134
细节14 直击客户的需求点 // 138替客户说出他的需求 // 139
只问“要多少”，不问“要不要” // 141你需要的斧子是这样的 // 143
发现自己的服务优势
细节15 态度决定你的销售服务质量 // 148为客户热情服务带来的成绩 // 148
微笑是服务的灵魂 // 150把客户的抱怨理解成礼物 // 152
细节16 培养专业的销售服务水平 // 158为客户提供全方位的销售服务 // 160
为客户提供人性化的销售服务 // 163

<<发现自己的销售优势>>

章节摘录

书摘良好的个人形象是成功推销的基础。

你给人的第一印象是什么?干净利落还是肮脏邋遢,精神焕发还是萎靡不振?你信不信有50%的推销员都是因为客户瞧他不顺眼而顾被拒绝的?很显然,一个拥有整洁外貌的人容易赢得别人的信任和好感,一个让人看上去更舒服的推销员一定拥有更多的机会。

日本最伟大的推销员原一平在27岁时进入日本明治保险公司开始了推销生涯。

当时,他穷得连午餐都吃不起,时常露宿公园。

但是一位老和尚的话改变了他的一生。

某日,他向一位老和尚推销保险,原一平详细地说明之后,老和尚平静地说:“听完你的介绍之后,丝毫引不起我投保的意愿。

”老和尚注视原一平良久,接着又说,“人与人之间,像这样相对而坐的时候,一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力,如果你做不到这一点,将来就没有什么前途可言了。

”老和尚最后说,“年轻人,先努力改造自己吧!”从现在开始改变自己的形象吧。

只要你在实战中逐步使自己的形象发生质的变化,不断提升自己的魅力,终有一天你会发现自己的形象价值甚于你一生销售的所有产品,远在百万之上。

外表是无声的推销通行证 实际上,出色的外表是每一个人走向成功的通行证。

销售人员尤其应该注意外表,因为用户在购买产品之前,第一个注意到的往往是你这个人,而且他只能注意到你这个人的外表。

如果你拥有老和尚讲的那种魅力,对方就会不由自主地接受你的信息,甚至主动与你交流沟通。

如果你缺乏这种魅力,后面的推介就会比较勉强。

你有没有想过:因为外表的失败,你浪费过很多机会;而保持一个良好的外表,你会拥有更多的机会!有经验的销售者总是说:销售是一种数字游戏,你尝试的机会越多,趋向成功的可能性就越大;即使有过很多次的失败,你也从中获得了经验。

如果你的外表不佳,机会就很少,就很难积累起足够的经验和能力,业绩就无法提高。

当然,外表是一个综合因素,仅仅知道搞好穿着打扮并不能保证不出“形象问题”,问题的关键在于抓住一些主观上能够把握的细节。

目光接触 “眉目传情”、“暗送秋波”等成语说明了目光在人们情感的交流中的重要作用。

在销售活动中,听者应看着对方,表示关注;而讲话者不宜再迎视对方的目光,除非两人关系已密切到了可直接“以目传情”。

讲话者说完最后一句话时,才将目光移到对方的眼睛上。

这是在表示一种询问“你认为我的话对吗?”或者暗示对方“现在该轮到你讲了”。

在人们交往和销售过程中,彼此之间的注视还因人的地位和自信而异。

推销学家在一次实验中,让两个互不相识的女大学生共同讨论问题,预先对其中一个说,她的交谈对象是个研究生,同时告知另一个人说,她的交谈对象是个高考多次落第的中学生。

观察结果,自以为地位高的女学生,在听和说的过程中都充满自信地不住地凝视对方,而自以为地位低的女学生说话就很少注视对方。

我们在日常生活中能观察到,往往主动者更多地注视对方,而被动者较少迎视对方的目光。

体势动作 达·芬奇曾说过,精神应该通过姿势和四肢的运动来表现。

同样,销售与人际交往中,人们的一举一动都能体现特定的态度,表达特定的涵义。

销售人员的体势会流露出他的态度。

如果身体各部分肌肉绷得紧紧的,可能是由于内心紧张、拘谨,在与地位高于自己的人交往中常会如此。

推销专家认为,身体的放松是一种信息传播行为。

向后倾斜15度以上是极其放松。

人的思想感情会从体势中反映出来:略微倾向于对方,表示热情和兴趣;微微起身,表示谦恭有礼;身体后仰,显得若无其事和轻慢;侧转身子,表示嫌恶和轻蔑;背朝人家,表示不屑理睬;拂袖离去

<<发现自己的销售优势>>

，则是拒绝交往的表示。

我国的传统很重视在交往中的姿态，认为这是一个人是否有教养的表现，因此，素有大丈夫要“站如松，坐如钟，行如风”之说。

在日本，百货商场对职员的鞠躬弯腰有具体的标准：欢迎顾客时鞠躬30度，陪顾客选购商品时鞠躬45度，对离去的顾客鞠躬45度。

如果你在销售过程中想给对方一个好的第一印象，那么你应该首先重视与对方见面的姿态表现。如果你和人见面时耷着脑袋、无精打采，对方就会猜想也许自己不受欢迎；如果你不正视对方、左顾右盼，对方就可能怀疑你是否有销售诚意。

声音语调 有一次，意大利著名悲剧影星罗西应邀参加一个欢迎外宾的宴会。

席间，许多客人要求他表演一段悲剧，于是他用意大利语念了一段“台词”，尽管客人听不懂他讲的内容，然而他那动情的声调和表情，凄凉悲怆，不由使大家流下同情的泪水。

可一位意大利人却忍俊不禁，跑出会场大笑不止。

原来，这位悲剧明星念的根本不是什么台词，而是宴席上的菜单。

恰当而自然地运用声调，是顺利交往和销售成功的条件。

一般情况下，柔和的声调表示坦率和友善，在激动时声调自然会有颤抖，表示同情时则略为低沉。

不管说什么样的话，阴阳怪气的，就显得冷嘲热讽；用鼻音哼声往往表现出傲慢、冷漠、恼怒和鄙视，是缺乏诚意的，会引起对方的不快。

P2-4

<<发现自己的销售优势>>

编辑推荐

面对客户，除了产品，你自己还有什么卖点?如果想不到，你可以利用自己的形象、感情、大脑、人品、沟通、服务等六个优势来帮助自己，按照本书的思路卖自己的形象优势，卖自己的感情优势，卖自己的大脑优势，卖自己的人品优势，卖自己的沟通优势，卖自己的服务优势，然后推销自己。

推销自己的素质、能力以及职业素养。

如果你在其中某一方面略有所长，就应该将其发挥到极致，突破业绩瓶颈就不是什么难事了。

<<发现自己的销售优势>>

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>