

<<伟大推销员的11项素质>>

图书基本信息

书名：<<伟大推销员的11项素质>>

13位ISBN编号：9787509201497

10位ISBN编号：7509201497

出版时间：2010-3

出版时间：中国市场出版社

作者：隋晓明

页数：282

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>

## <<伟大推销员的11项素质>>

### 前言

推销是一项伟大的职业，而推销员的岗位相对于其他岗位来说，也是极富魅力和挑战的，自由、激发潜质、获得高收入，这些都是吸引越来越多的人选择推销这一行业作为终身事业的出发点。

推销这一行业并不需要高学历，也不需要巨大投资，只要带着成功的强烈欲望，带着对推销事业的衷心热爱，加入，谁都可以拥有成功，到达事业的颠峰。

但我们看到的是，很多推销员却是无法一圆成功之梦。

其实，成功并没有我们想象中那么难，有时只是需要你改变一点点。

走错了方向，用错了方法，欠缺了什么，马上回头，马上改正，马上弥补与提升，那么你会看到回报的不同。

顶尖的推销人员也不是天才！

他们在事业上的成就也不是一步登天、平步青云，他们和普通的推销人员在起点处并没有太大的不同。

同样的起点，同样的销售流程，他们的能力也并不比普通推销人员高出多少。

## <<伟大推销员的11项素质>>

### 内容概要

本书介绍了伟大的推销人员也不是天才！

同样的起点，同样的销售流程，他们的能力也并不比普通销售人员高出多少。

但是。

伟大的推销员每天所做的事情与普通销售人员相比.仅仅有那么一点点微小的不同，他们只多付出了1%的激情、1%的准备、1%的思考、1%的执著——就是这一点点微小的不同，他们成功了。

正是这行为上一点点微小的不同，习惯上一点点微小的不同.造就了伟大推销员与一般推销员在收入和成就上的巨大差距。

## <<伟大推销员的11项素质>>

### 书籍目录

第一章 成功销售的人：心态过硬 一、肯定自己的职业 二、做自己的主宰者 三、“我也可以做得到” 四、不因拒绝而退缩 五、推销中坚持到底 六、驾驭自己的情绪 第二章 成功销售的人：眼光独到 一、处处都有新市场 二、用心留意好产品 三、人人都是潜在客户 四、利用渠道的力量 五、吸取竞争者的精华 第三章 成功销售的人：准备充足 一、训练一定要专业 二、抓住一切机会学习 三、了解自己的产品 四、锤炼自己的话术 五、制订详细的行动计划 六、合理安排有限的时间 七、在名片上花点心思 八、检查随身“工具箱” 第四章 成功销售的人：拜访有道 一、寻找有决定权的人 二、精通成功预约的技巧 三、做好心理热身运动 四、把握最初的6秒钟 五、设计巧妙的开场白 六、清楚讲解你的产品 第五章 成功销售的人：以小见大 一、从细节上征服客户 二、良好形象易得信任 三、微笑最能打动人心 四、耐心倾听受人欢迎 五、真诚赞美拉近距离 六、幽默具有无形的魅力 七、诚信赢得更多合作 八、用心与客户交朋友 第六章 成功销售的人：避开歧途 一、不要为推销而推销 二、不要过于自我 三、不要忽略小事 四、不要与客户争辩 五、不要攻击竞争对手 第七章 成功销售的人：运筹帷幄 第八章 成功销售的人：对症下药 第九章 成功销售的人：水到渠成 第十章 成功销售的人：重视服务 第十一章 成功销售的人：聚沙成塔

## <<伟大推销员的11项素质>>

### 章节摘录

生计划落空。

面对人生坎坷，他相信自己的能力，相信靠自己的打拼，定会成为一名强者。

在他看来，成大业者必须要有战胜一切的雄心，只有敢于向一切艰难挑战，才可能开创出一片属于自己的天地。

李嘉诚1928年7月29日出生于广东省潮安县府城（现潮州市湘桥区）北门街面线巷一座古宅的书香世家，父亲李云经是当地一位德高望重的教师，曾任校长。

1937年，抗日战争爆发。

汕头沦陷后，年仅10岁的李嘉诚随父母背景离乡过了两年的流浪生活。

1941年，李嘉诚一家辗转来到香港，投奔李嘉诚的舅舅庄静庵。

到达香港后，为了人乡随俗，尽快适应香港的生活，同时也为日后作准备，李云经要求李嘉诚首先“学做香港人”，要尽快攻克广州话和英语这两道语言关。

李嘉诚遵秉父旨，勤学苦练。

即使后来因父亲早逝，李嘉诚辍学到茶楼、到钟表公司当学徒，每天十多个小时的辛苦劳作之后，他也从不间断业余学习广州话和英语。

功夫不负有心人，几年后，李嘉诚熟练地掌握了这两门语言，为后来的成功奠定了坚实的基础。

李嘉诚一家到香港不久，香港也被日本占领了，生活的艰苦可想而知。

更不幸的是，李嘉诚14岁那年，他的父亲因病去世。

怀着对父亲的承诺和对家庭的责任，身为长子的李嘉诚谢绝了舅父继续供他读书的好意，毅然决然地辍学求职。

他要挣钱，要挣好多好多的钱。

此时，这名14岁的少年只有一种信念，就是要养活母亲和弟妹，他必须挣钱。

从此，李嘉诚稚嫩的双肩挑起了生活的重担，走上了一条需要不断挣扎、奋斗的人生道路。

为了一家人的生活，李嘉诚开始到一家茶楼去当跑堂，每天天不亮就要到茶楼去烧水。

白天不停地招呼客人，晚上11点多才能回家，这对一名十几岁的孩子来说，实在是太累了。

但是，为了生存他只能默默承受。

就算这样，李嘉诚一天的收入也才够一家人勉强糊口。

当时。

正值战乱，物资奇缺，物价飞涨，这使李嘉诚一家人的生活异常艰难。

## <<伟大推销员的11项素质>>

### 编辑推荐

心态过硬、眼光独到，准备充足、拜访有道，以小见大、避开歧途，运筹帷幄、对症下药，水到渠成、重视服务，聚沙成塔。  
造就金牌推销员的培训读本。  
你的心态就是你真正的主人。

<<伟大推销员的11项素质>>

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>