第一图书网, tushu007.com

<<销售从被拒绝开始>>

图书基本信息

书名：<<销售从被拒绝开始>>

13位ISBN编号：9787542925503

10位ISBN编号：7542925504

出版时间：2010-6

出版时间：立信会计

作者：沈海霞

页数：275

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

前言

第一图书网, tushu007.com

<<销售从被拒绝开始>>

内容概要

一位65岁的美国老人，发现自己有一份无形的资产——炸鸡秘方，于是开始四处兜售。
但迎接他的是一次又一次的被拒绝。
然而老人没有沮丧，没有止步，经过1009次被拒绝之后，在第1010次，终于有人采纳了他的建议，从而也有了如今遍布世界各地的快餐品牌——肯德基。
1009次拒绝之后，肯德基的事业起步于!

第一图书网, tushu007.com

<<销售从被拒绝开始>>

书籍目录

第一章　克服自我拒绝——成功从对自己说“是”开始 找借口——成功路上的绊脚石 好心态——销售路上的铺路石 自信心——点燃销售的激情 勇敢心——克服一切的恐惧 责任心——彰显专业的品质 进取心——激发成功的欲望 恒久心——挖掘无限的潜能 企图心——唤醒憧憬的力量 包容心——海纳百川的胸怀第二章　应对客户拒绝——成功从客户说“不”开始 拒绝是销售的开始 客户拒绝原因面面观 识别客户拒绝的方法 做好被客户拒绝的准备 把握处理拒绝的时机 转化客户的拒绝态度 见招拆招——对症下药化解客户拒绝 实践出真知——排除客户拒绝的实战技巧 再访曾拒绝你的客户第三章　最容易被客户拒绝的十种类型的人 滔滔不绝型 措辞不当型 举止不当型 预设立场型 自以为是型 恶习不改型 心浮气躁型 天马行空型 强销产品型 卑躬屈膝型第四章　实现完美销售——成功从销售自己做起 不懈地销售自己 定好销售目标 做好销售准备 管好销售时间 养好销售习惯 记好销售日记第五章　先交朋友——让客户无法拒绝你的人脉术 像朋友一样与客户谈生意 有人脉才有钱赚 老客户是一座金矿 建立自己的客户群 及时回访、跟踪客户 扩大自己的熟人圈子……第六章　用脑成交——让客户无法拒绝你的创意术第七章　学会说话——让客户无法拒绝你的说话术第八章　学会思考——让客户无法拒绝你的思考术第九章　洞察人心——让客户无法拒绝你的操控术第十章　做好细节——让客户无法拒绝你的攻心术参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

销售是一项充满渴望和梦想的职业，同时也是挑战与机遇并存的事业。
成为销售人员比较容易，但成为优秀的销售人员却没有那么简单。
销售工作，除了要求销售人员能够“走千山万水，说千言万语，吃千辛万苦”外，更要求销售人员必须具备良好的心态，有了良好的心态并不见得会“赢”，但会“赢”的销售人员一定具备良好的心态。
只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，敢于奋斗不息，敢于立即行动，才能走出一条成功的销售之旅。
在日常工作中，很多销售人员总是显得对销售技巧的提高特别有兴致，他们存在着一种错误的观念，认为销售是一件凭技巧取胜的工作。
而实际上，技巧只是一个方面，销售业绩的提升在更大程度上是由心态决定的。
一个拥有积极心态的人，即使技巧平平，也一样可以取得骄人的成绩。
所以说，要成为一名优秀的销售人员，最重要的是建立正确的销售心态。
世界行销大师陈安之在《超级行销》一书中曾说：“态度决定一切，技巧和能力决定胜负。
”不同的心态，就决定了不同的人生和结局。
成功源于心态。
几乎所有优秀的销售人员都有一个共同的特点，就是具有积极的心态。
他们运用积极的心态去支配自己的人生，用乐观的精神去面对销售过程中一切可能出现的困难和险阻，从而确保自己不断地走向成功。
那么，优秀的销售人员究竟要具备哪些心态呢？
无论你从事哪种性质的销售工作，要达到销售业绩的巅峰，以下七种“心”是必须培养的：自信心、勇敢心、责任心、进取心、恒久心、企图心、包容心。
而现实生活中却有许多销售人员，精神空虚，以自卑的心理、失落的灵魂、失望悲观的心态和消极颓废的人生作前导，结果只能从一个失败走向另一个失败，甚至永驻过去的失败之中，不再奋发。
一个生活比较潦倒的销售人员，每天都埋怨自己“怀才不遇”，命运在捉弄他。
圣诞节前夕，家家户户张灯结彩，充满节日的热闹气氛。
这位销售人员坐在公园里的一张椅子上，开始回顾往事。
去年的今天，他也是孤身一人，以醉酒度过了他的圣诞节，没有新衣服，也没有新鞋子，更别谈新车子、新房子。
“唉！
今年我又要穿着这双旧鞋子度过圣诞节了！
”说着准备脱掉这双旧鞋子。
此时，他突然看见了一个年轻人自己滚着轮椅从他身边走过。
他顿悟到：“我有鞋子穿是多么幸福！
他连穿鞋子的机会都没有啊！
”之后，这位销售人员做任何一件事都以积极的心态对待，奋发图强，力争上游。
数年之后，他的生活终于彻底改变了，他成了一名百万富翁。
由此可见，积极的心态与成功的关系是相辅相成的。
一个总是怀着消极心态的销售人员很难得到成功的垂青。
心态是销售人员对待销售工作的看法和态度，它是销售人员采取一切行动的基础，也决定了销售人员用何种方式去创造自己的生活。
虽然我们不能改变既定的环境，但是，有一些因素是我们能够决定的，更重要的是我们可以改变自己的心态。
我们选择什么样的销售方式，选择什么样的客户，在什么样的情境中表达，这些都会影响我们的销售结果。
要将销售工作做得有声有色，就要慎重对待自己的每一个选择，重视培养自己良好的心态，让自己的

第一图书网, tushu007.com

内心变得更强大，勇于迎接工作和生活中的各种挑战，使自己成为学习能力、业务能力、抗压能力超强的销售高手。
在销售过程中，平庸的销售人员居多，主要是他们的心态有问题。
遇到困难，他们总是挑选容易的倒退之路。
“我不行了，我还是退缩吧。
”结果陷入失败的深渊。
而优秀的销售人员遇到困难，仍然能够保持积极乐观的心态，用“我要！
我能！
”“一定有办法”的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直到成功。
张华和李明是同一家公司的两名销售人员。
一天，他们两人同时去一家超市销售产品，张华看到这家超市已经有很多的同类产品，并且卖得相当好，利润也比自己的产品高，于是他便认为该店此类产品已经饱和，很难说服老板进货，即使进了货也不一定好卖；李明也看到这家超市同类产品很多，他认为这也同时证明了该店的此类产品销售较旺，有很大的开发潜力。
经了解该店销售最好的是××品牌，自己的产品相对××虽有差距，但也有着独特的优势。
于是，李明用尽浑身解数说服了超市老板进货，同时针对××产品制定了相应的促销政策，不久这家超市成了公司的样板店。
这个故事充分说明了一个道理：只有心态积极的销售人员才会在“不可能”中发现机会，创造销售奇迹。
积极的心态可以让失败和遇到挫折的销售人员看到胜利的希望，重新振奋精神并客观冷静地分析失败的原因，从而提高自己的销售水平，从失败不断走向成功。
而消极悲观的心态则会让销售人员沉溺于失败的强烈挫折感和自责、自卑之中，逐渐失去信心而放弃。
积极的心态与消极的心态一样，它们都能对人产生一种作用力，不过两种作用力的方向相反，但作用点相同，就是你自己。
为了提升销售业绩，为了获得事业上的成功，你必须最大限度地发挥积极心态的力量，以抵制消极心态的反作用力。
只要你心态积极，就能在销售过程中越战越勇，从而走上成功之路。
对于失败的销售人员来说，一旦遭遇挫折，他们就选择退缩，而且总是把挫折归结于外在的环境和别人的身上，抱怨的借口和理由也是各种各样，结果他们永远是销售过程中的失败者。
成功的销售人员则不同，他们敢于面对销售过程中各种各样的挫折，也不会为自己的失败找借口和理由，而是不断找方法突破自身的局限，并且对自己的行为完全负责，由此也就获得了成功。
P5-7

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

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