

<<销售精英10堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<销售精英10堂必修课>>

13位ISBN编号：9787564008345

10位ISBN编号：7564008342

出版时间：2006-10

出版时间：北京理工大学出版社

作者：翟新兵

页数：183

字数：125000

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>

<<销售精英10堂必修课>>

内容概要

人类一思考，上帝就发笑！

其实真正的原因是：人类经过思考，便可以与上帝友好相处。

如果顾客是上帝的话，销售人员的思考也会令上帝发笑，因为通过思考，销售人员能够准确把握顾客的心理，赢得顾客的心！

卡夫卡有一篇小说，描写了一个销售员极其悲惨的命运，天天被客户拒绝，最后郁闷而死。

如果这个销售员善于思考的话，他就不会郁闷而死，反而会成为百万富翁。

这本书，就是一本教销售员思考的书，相信通过这种思考，销售员会真正的改变自己。

作为一名推销员，应该怎样设计自己的人生呢？

这正是本书要与你深入探讨的问题。

人的一生中，没有做过销售员是一种遗憾。

就如同没有当过兵、没有读过大学一样，是不完整的人生。

在美国有这样一句话：如果你不能当总统那么你就做销售员吧！

销售员是当今企业需求最大，也是个人发展空间最大的一种职业。

世界500强的高层管理人员，做过销售工作的占了60%以上。

<<销售精英10堂必修课>>

作者简介

翟新兵，中国著名实战派企业管理专家，北京大学MBA。

上海麦纳哲企业管理咨询有限公司总经理。

（美）北弗吉尼亚大学、（澳）国立巴拉瑞特大学客座教授。

清华大学、上海交大、武汉大学、西南交通大学EMBA总裁班客座教授。

多家媒体做过专题报道,电视台录制过经济类专题节目。

每

<<销售精英10堂必修课>>

书籍目录

第1堂必修课 你了解自己的销售性格吗 ——销售人员推销个性的自我认识 1 接单者型 2 强力推销型 3 人际关系型 4 推销技巧型 5 满足需求型第2堂必修课 职业道德修炼 1 销售员职业道德至关重要 2 德与才的修炼第3堂必修课 建立良好的职业心态 1 心里怎样看待工作, 将决定你的工作状态 2 销售员失败的原因第4堂必修课 做一个高情商的人 1 自察力 2 自我规范 3 自我激励 4 同理心、理解他人的能力 5 人际交往的能力第5堂必修课 与客户交往的艺术 1 客户交往的第一个意识: 间接说服, 不要直接否定客户 2 客户交往的第二个意识: 善解人意, 以客户为中心思考问题 3 客户交往的第三个意识: 善于倾听, 找到说服客户的最佳角度 4 客户交往的第四个意识: 学会赞美, 让客户喜欢与你在一起 5 客户交往的第五个意识: 投其所好, 用客户喜欢的方式与其交往第6堂必修课 让你的客户喜欢你 ——与客户建立亲和力 1 建立亲和力的同步论 2 建立亲和力的缘分第7堂必修课 如何建立客户忠诚 ——影响客户关系的因素分析 1 空间距离第8堂必修课 有效化解客户的拒绝第9堂必修课 与客户成交的艺术第10堂必修课 有效管理你的客户后记

<<销售精英10堂必修课>>

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>