

<<金牌推销员>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员>>

13位ISBN编号：9787801754646

10位ISBN编号：7801754646

出版时间：2006-6

出版时间：长安出版社

作者：何山 编著

页数：284

字数：300000

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>

## <<金牌推销员>>

### 内容概要

金牌推销员的成功绝非侥幸。

世界上最伟大的推销员，他（她）们总是比竞争对手拥有更多的成就事业的推销雄心，他们总是更能体察顾客的习性与心态，在推销策略的操作实施中努力做到比别人更用心。

每一位推销员都应该读一读这本《金牌推销员》。

这是一本应该随身携带的好书，它更像是一位益友良师在精神上、行动上来指导你，给你安慰，将你鼓舞。

它是无数推销员走向卓越、迈向成功的力量源泉。

这本书之所以独特，是因为它包含了许多推销大师在商场打滚多年所学到的实战经验与推销策略的成功精华。

这本书所描述的推销秘诀，在瞬息万变的推销环境中，能使你的推销策略领先群伦、积极高效。

## &lt;&lt;金牌推销员&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 金牌推销员的必备素养 做自己人生的忠实信徒 用信心锻造你的推销雄心 热情是促人迈向成功的火种 要尽力争取更多的成功 集中精力保持人生最佳状态 用良好的习惯来塑造自己 把形象当成自己的名片 喜欢别人,别人才会喜欢你 别让病态心理左右了自己 成功源于拒绝后的坚持 心中始终怀有健康的信念 人生没有永远的失败 敢于有计划地冒冒险 成为优秀听众和快速学习者 敢于白手打天下 要能控制住自己的情绪 平衡技巧让人赢得更多胜算 不要把“命运”交给顾客 抱负更高,成功才会更近 学会灵活应对不同的环境 克服恐惧这个头号敌人 说服自己“一定会成交” 具有与人交往的社交能力 抛却自卑,挑战成功 要勇敢地再试一次 杰出推销员必备的五种能力 靠信心成为金牌推销员

第二篇 推销赢在恰到好处 要培养自己敏锐的洞察力 要学会用眼睛去观察 掌握适应变化的能力与技巧 用心窥见顾客的内在意图 寻找恰当时机并大胆行动 成功,皆因比对手更努力 推销商谈应注意的交易戒律 敢于下定破釜沉舟的决心 随时保持敏锐的成交嗅觉 规划推销进度,抓住成交契机 尝试发掘顾客不自知的需求 学会灵活调整自己的成交技巧 具有提供额外服务的精神 读懂客户的成交信息 “永远保持警觉”的成交艺术 引导顾客迅速采取行动 让客户明白他们能得到的利益

第三篇 良好接近是成功的开始

第四篇 金牌推销员的沟通艺术

第五篇 贵在抓住客户稳健推销

第六篇 绝处逢生的推销技巧

第七篇 游刃有余的成交秘诀

第八篇 轻松成交的洽谈妙招

第九篇 像大师们那样去推销

<<金牌推销员>>

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>