

<<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：9787801974228

10位ISBN编号：7801974220

出版时间：2006-5

出版时间：企业管理出版社

作者：叶冠 编

页数：236

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>

<<销售从被拒绝开始>>

内容概要

销售从被拒绝开始：你有的时候成功，有的时候失败，有的时候甚至连参赛资格都没有。无论如何你都会面对顾客拒绝，然而，总会有销售发生，不是你用“是”把东西卖给顾客，就是顾客用“不”把东西卖给你。读这本书你将获得什么：
· 改变被无限拒绝的尴尬局面；
· 改变自己的销售惯性，解决那些条件反射一样的锚误销售；
· 抓住身边的每一个销售机会，并达成交易。

· 拥有自己的人脉潮络，获得像乔·吉拉德所拥有的客户群；
· 建立属于自己的销售习惯，让销售成为一种本能。

更重要的是：
· 它将教会你如何拥有自己的销售魅力，成为顾客心中为了你的存在而购买的销售尖兵。

· 不再受产品和客户的限制，不再被客户牵着鼻子走，获得销售中的绝对主动权。
· 它将教会你如何成为一位沟通高手，不仅在销售中获得更高的收益，也将收益于你生活中的每一个角落。

<<销售从被拒绝开始>>

书籍目录

第一章 被拒绝，世界上每一个销售员都头疼的问题! / 001销售员被拒绝的七种情况 / 003销售员，你为什么会被拒绝? / 006老法子的销售有点不管用了 / 012被自己的错误征服 / 014第二章 我就是乔·吉拉德——世界上最伟大的推销员 / 017我所能做的是让我自己感到惊异! / 019伟大的销售员不是天生的，而是培养出来的 / 025选择销售，改变自己的人生 / 030演绎一个卓尔不群的销售员 / 034我就是销售，销售就是我 / 039第三章 销售从被拒绝开始 / 043全方位看透顾客的拒绝 / 045处理顾客拒绝必备的素质与能力 / 049成功化解客户拒绝的方法 / 055更多的销售来自友谊而非销售关系 / 058第四章 掌握销售新主张 / 061销的是自己 / 063售的是观念 / 070买的是感觉 / 075卖的是好处 / 079第五章 开始建立客户关系 / 083找到你的潜在客户 / 085执行成功的业务拜访 / 100ABC方法管理好客户 / 108客户信用也要管理 / 114第六章 把握销售中的八个细节 / 121叫出对方的名字 / 123记好销售日记 / 125做个完善的销售计划 / 130让你的声音富有魅力 / 136如何消除销售中的“噪音” / 138无论如何也要避免的销售用语 / 143使用适当字眼 / 146作个好的观察家 / 149第七章 抓住机会成交 / 161准备好一切应对措施 / 163抓住最佳时机成交 / 170达成最后的交易 / 175第八章 开阔销售“人脉” / 181成交之后的艺术 / 183取得顾客反馈信息的九种方法 / 187保持与客户继续往来的资格 / 193第九章 如何掌握自己的时间与生活 / 197培养成功的销售情绪与习惯 / 199调整好你的销售心态 / 204管理好自己的时间与生活 / 215建立成功销售员的“四大基因” / 225让销售成为你的爱好 / 229

<<销售从被拒绝开始>>

章节摘录

曾几何时，人们开始放弃西装革履，开始喜欢穿休闲装。

如今，我们仍然穿衣戴帽，但时尚已经改变。

销售也是一样，在这个时代。

我们必须改变销售的方式，否则将无法收回成本，更不要说达到盈利的目标和实现我们的梦想了。

90年代的经济衰退迫使销售的过程发生了改变，而这种改变将永远使商业世界受益。

要成为成功的职业销售人员、保持住自己理想的销量，你必须懂得如何向同一位客户销售两次，或者向将你推荐给其他客户的人销售。

新的方法中包含旧方法的精髓，你必须掌握每一项销售技巧，要以不同的方式——一种友谊、诚实、强调服务第一销售第二的方式——来运用它。

有人说“销售是一种艺术”，这样的说法是不正确的，其实，销售是一门科学。

它是一系列条件反射的、可以重复的语句和技术，它们能够说服潜在客户去购买。

如同科学一样，它需要通过实验来验证：哪些词语和理论更具有可操作性！销售这个游戏的新规则非常简单，你现在就可以开始运用它们。

困难不在于如何运用，而在于如何心领神会。

在这里列举出8个值得沉思的新规则： 1.以顾客喜欢、需要和理解的方式说话和推销你的产品，不要只 P012顾你自己喜欢的方式。

2.收集个人信息。

并且学会如何使用这些信息。

3.建立友谊。

人们喜欢从朋友而不是销售员那里买东西。

4.建立共同点。

如果我们都喜欢高尔夫球又都有孩子，我们就有了能把彼此拉近的共同点。

5.赢得信任。

当你成功鼓动了客户的购买欲望，促使他们开始行动时，你最好确保自己已经从他们那里取得了足够的信任，以保证他们购买你的东西。

不然你的客户就会转向你的竞争对手了。

6.享受乐趣并做有趣的人。

这不是让你烦恼的工作，这是你的职业，你需要做的是享受你的工作。

如果你能让一位潜在客户笑出来，你就能让他们买你的东西。

7.永远不要表现得像在推销。

当一名销售员开口就是一幅销售员腔调时，会使人很难受。

要学会这门科学并把它转化为艺术。

上述规则与书中其他成百上千的规则、方针、技术一样，都是关于销售的科学。

如果你每天阅读本书中的一课并尽快练习，在不到6个月的时间内你将成为一名优秀的推销员。

销售中有乐趣可言，销售中有利润可图，但只有当你认真地想把自己变成最好的销售员时，你才能体会到这两点。

你必须认识到销售并不只有一条道路、一种方式，而是有成千上万种道路和方式。

从每个人身上学到一点，把学到的与你个人的经验相结合，再加进你自己的个性，你就能形成自己的销售风格。

最好的销售人员是那些有最佳的态度、最丰富的产品知识和提供最优质服务的人。

P013

<<销售从被拒绝开始>>

媒体关注与评论

“我读过许多关于销售的书，但《销售从被拒绝开始》是唯一一本放在我床边的书。我每天晚上都会拿起它阅读几页，这本书就好像一把钥匙，读过它之后我打开了最困难的市场，获得了最刁钻的客户。

”——安利销售冠军 王改红 “这本销售培训指南，包涵了世界上顶尖销售员的成功销售经验，课程易于学习，并且能够帮助你打造更更具回报的客户关系，你将获得更高的收入，更有职业成就感。

如果你想突破销售瓶颈，达到更高层面上的成功，这是一本必读书籍。

”——《经济观察报》记者溜溜 “我24岁，高中毕业没有上学。

但靠着《销售从被拒绝开始》这本书的知以和方法，我不仅成为公司里最好的销售员，而且还鼓起勇气开办了自己的公司，这本书将伴随我一生。

”——北京新锐广告公司总经理郝佳 “自我我学会了以‘是友谊，而非销售关系’这样的销售方式以后，我得到了更多的赞赏，阅读这本书，比我多年来每一件急功近利的事获得的结果都更积极。

”——中国销售人网网络总监赵国荣 “在这本书的每一页中，都能让我找到销售灵感”
——BPS总裁，国际销售与营销集团总公司雷启煌

<<销售从被拒绝开始>>

编辑推荐

销售从被拒绝开始：你有的时候成功，有的时候失败，有的时候甚至连参赛资格都没有。无论如何你都会面对顾客拒绝，然而，总会有销售发生，不是你用“是”把东西卖给顾客，就是顾客用“不”把东西卖给你。读这本书你将获得什么：
· 改变被无限拒绝的尴尬局面；
· 改变自己的销售惯性，解决那些条件反射一样的锚误销售；
· 抓住身边的每一个销售机会，并达成交易。

· 拥有自己的人脉潮络，获得像乔·吉拉德所拥有的客户群；
· 建立属于自己的销售习惯，让销售成为一种本能。

更重要的是：
· 它将教会你如何拥有自己的销售魅力，成为顾客心中为了你的存在而购买的销售尖兵。

· 不再受产品和客户的限制，不再被客户牵着鼻子走，获得销售中的绝对主动权。

· 它将教会你如何成为一位沟通高手，不仅在销售中获得更高的收益，也将收益于你生活中的每一个角落。

<<销售从被拒绝开始>>

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>