

<<这样穿才能成为销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<这样穿才能成为销售冠军>>

13位ISBN编号：9787802347977

10位ISBN编号：7802347971

出版时间：2012-7

出版时间：中国发展出版社

作者：王云

页数：222

字数：150000

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>

<<这样穿才能成为销售冠军>>

前言

与马老师合作《搜狐职场一言堂》专题，在台下偶然交流时，他告诉我，他的服装是经过高人指点的。

看着给人以儒雅、睿智而又充满活力的马老师，我不禁想知道指点马老师的高人到底是谁呢？后来才知道，原来马老师所说的高人就是王云老师。

王云老师勤于思考与笔耕，经常有令人瞩目的观点与著述，比如，她最近出版的一本书名称竟然是《你敢裸体上班吗》；比如，王云老师是“形象快乐减压第一人”，她首次提出通过形象的改变来减少压力的观点；还有就是这次，她告诉我们销售力原来是可以穿出来的。更值得赞叹的是，王云老师在本书中亲自绘制了具有她独特风格的插画。

第一次与王云老师合作是她在《搜狐职场一言堂》上讲“玩转你的形象魔方”。当时，她一身白色套装，与大家探讨在职场中形象的重要性与穿着服饰的重要性，王云老师在几位嘉宾中显得格外大方、亮丽，引人注目。

第二次与王云老师合作，是给刚刚步入职场的学子们介绍职场经验。当时是搜狐教育频道的《圆桌星期二》职场专场，嘉宾阵容非常强大，在多位职场、培训专家中，王老师的职业套装也让人侧目，专业、得体。

穿着是能够提升竞争优势的，广义上，所有的交往都是一种销售，穿着确实能够提升销售力，这一点在王云老师身上体现得非常充分。

对于专业销售人员，形象更是非常重要。销售其实就是一种信任，赢得信任就是要让客户认同，也就是说，推销任何产品首先都是推销自己，而推销自己则要从形象上开始，从穿着开始。

怎样才能拥有得体的专业形象？

客户喜欢怎样着装的销售人员？

哪些色彩能够提升客户的购买意愿？

不良的穿着会对销售有何影响？

关心这些问题的朋友们，大家不妨认真阅读下王云老师的这本新书——《这样穿才能成为销售冠军》。

搜狐总公司培训负责人 《搜狐职场一言堂》总策划 张文强 2012年5月

<<这样穿才能成为销售冠军>>

内容概要

想想你每天上班要穿什么衣服？

想想你每天如何搭配你的服饰？

想想你每天工作的场合和对象？

想想你要拜访的客户有何不同？

想想你在演讲时能否闪亮登场？

想想你秒杀成交时那淡定范儿？

.....

你的哪个职场环节能离开视觉形象的表达诠释呢？

在营销越来越火的眼球时代，职场人已经进入了一个无处不营销的大时代，每个职场人都需要经过全方位的个人整体形象塑造训练，来建立具有个人影响力的职业形象。

作为职场形象搭配魔方系统的创建人，作者在本书中清晰地阐述了销售力形象提升的魔方系统。具体而言，提升销售力的形象塑造包括：色彩心理层面、风格个性层面、细节品位层面、礼仪姿态层面、行业特性层面以及场合对象层面。

毫无疑问，遵循本书的指导，你将使自己得到迅速提升！

<<这样穿才能成为销售冠军>>

作者简介

王云
国际注册形象顾问培训师·形象快乐减压第一人(媒体册封)·职场形象搭配魔方(ICMC)系统创建人·中国阴阳形象成功(CYIS)系统创建人·获美国纽约形象资讯中心培训证书·美国国际东西方大学北京研究院形象礼仪专家·国际形象顾问协会北京分会副主席·中国服装设计师协会专业委员会委员·奥运礼仪之星全国选手形象礼仪培训师·清华大学职业经理训练中心特邀培训师·北京服装学院商学院客座教授时装设计师·畅销书作家·已出版著作：《如何开一家成功的时装店》《服饰店业绩倍增术》《形象决定一切》《改变你一生的形象准则》《职场必胜搭配全书》《你敢“裸体”上班吗》

<<这样穿才能成为销售冠军>>

书籍目录

第1章 形象价值篇——形象帮你快速成交

客户需求冰山上的形象玄机

你的综合形象价值无限

你的形象是无声的销售话术

形象越给力，业绩越倍增

成功的形象需要精心规划

留心你的职业形象保质期

创业团队融资的形象价值

第2章 色彩心理篇——给客户点“颜色”看看

销售高手都是“变色龙”

你的客户都“好色”

你的专属色彩魔法

受同性客户青睐的色彩

受异性客户青睐的色彩

减轻销售压力的色彩

这样穿才能成为销售冠军

增强销售力的对比度

第3章 风格个性篇——给“销售”点风格范儿

窥视你的心灵花园

销售就像和客户谈恋爱

你的亲和谁欣赏

你的干练谁欣赏

你的优雅谁欣赏

你的专业谁欣赏

你的知性谁欣赏

你的执著谁欣赏

你的自信谁欣赏

你的胆识谁欣赏

你的简约谁欣赏

你的低调谁欣赏

第4章 行业特性篇——给“销售”点职业范儿

金融保险添点严谨

创意产业添点时尚

网络媒体添点自然

服务行业添点规整

职场处处要营销

第5章 细节品位篇——给“销售”点高端范儿

你高端，产品就升值

销售总监的形象密码

眉飞色舞谈客户

眼妆点亮客户的心

眼镜选好才有风度

成也刘海儿，败也刘海儿

最有女上司范儿的发型

潮发让你增高两公分

<<这样穿才能成为销售冠军>>

让丝袜给你的腿化妆

别把男正装穿得很“二”

向上的力量不可少

打扮过度降低品位

别休闲到遭客户嫌弃

第6章 场合对象篇——给“销售”点淡定范儿

正统休闲两不误的穿法

识别销售的阴阳场合转换

配饰让你“饰饰如意”

这样穿才能成为销售冠军

穿出优势的面试装

助你加薪的技巧装

拜访客户的技巧装

接待客户的技巧装

商务聚会的技巧装

销售演讲的魅力装

成交谈判的给力装

网络营销的形象力

第7章 礼仪态度篇——给“销售”点双赢范儿

仪态是形象的孪生姐妹

能保证你一本万利的笑容

站直了你才更有价值

握手代表你的诚意

别让眼神偷走客户的心

破译客户的心理密码

名片明明白白骗不了客户

倾听给你的平凡形象加分

别让两面派形象伤了客户

好形象离不开好口才

好形象一定有好口德

巧用你的伦巴底时间

洞察成交的秒杀时刻

电话营销的吸引力法则

第8章 形象问答篇——给“销售”点个性范儿

长相有距离感，如何增加亲和力

天生长着一副娃娃脸，如何显得成熟稳重呢

个子矮，如何让自己引人注目

又高又胖，如何穿出职业美感来

脖子短粗，如何修饰美化形象

如何穿好蓝色服装，避免雷同的单调感

如何穿好灰色服装，表达知性的商务感

如何穿好黑色服装，打破黑色的沉闷感

女性如何选择适合自己的衬衫

男性如何选择适合自己的西装

经常穿的白衬衫如何搭配和保养

后记

附录 作者王云培训掠影

<<这样穿才能成为销售冠军>>

<<这样穿才能成为销售冠军>>

章节摘录

当橙色遇到蓝色，这两个在色相环中角度相对的互补色，会产生明显的互补效应。

在形象沟通过程中，有时会产生着装色彩上的微妙反应。

比如，当两位同性穿着互补色的服装时，容易产生不太苟同的意见和观点，而当两位异性分别穿着互补色的服装时，容易互相吸引，求同存异，达成共识。

你的专属色彩魔法 肖倩最近心情很糟，原因是上半年的绩效考核结果公布了，她在营销团队里业绩最差，是倒数第一名。

肖倩情绪低落，整天穿着晦暗的衣服上班，好像希望别人千万不要注意到她似的。

一天，部门同事们正紧锣密鼓地准备即将召开的销售论坛，部门论坛销讲人小章临时打电话请假，说家里有急事不能到岗，这让大家感到措手不及，销售论坛还有两个小时就召开了，营销总监指定让肖倩代替小章做销售演讲。

李总监看出肖倩很不自信，就语重心长地对肖倩说：“你不要有顾虑，不要总想着自己上半年业绩不好，要相信自己一定能完成好今天这个任务！”

肖倩深知李总监这样做，也是为了给她在同事和客户面前展示自己的机会，鼓励她多增加自信。

这些天来，肖倩一直为自己的业绩排名而郁闷，总是一声不吭地在办公室里温习销售业务手册，这恰恰使她对这次要演讲的销售内容感到胸有成竹。

但当肖倩低头看了看自己穿的这一身灰暗又休闲的服装时，心里又不禁慨叹，这样的着装怎能站在台上面对600多位听众呢？

于是，她连忙赶回家，取了一身浅蓝色的西服套裙。

路上路过商场，又买了一件亮橙色的内搭。

离论坛开始只剩下20分钟的时间了，肖倩穿好服装赶回公司，同事们和到场的客户看到她都眼前一亮。

肖倩整装上阵，开始了她娴熟的销售演讲。

肖倩的长发盘起，面部很光洁，天蓝色的套裙搭配亮橙色的内搭，那橙色面积虽小，却更衬托出她的激情和活力。

肖倩的销售讲解结束后，很多客户购买了他们的产品，产生了直接的销售收益。

肖倩受到了同事和客户们的认可和好评，又重新找回了自信。

肖倩在接受销售演讲任务后，认识到了自己服饰的不足，说明她很重视自己的职业形象。

选择用蓝色套裙搭配橙色内搭，让同事和客户感到眼前一亮，也说明肖倩凭直觉知道适合自己的色彩。

于是，这种蓝色和橙色的补色对比关系，让客户能够感受到一种既镇静清新又热情高昂的色彩能量氛围。

日本色彩女王枝口玲己曾强调说：色彩是一种能快速给人强烈印象、不需要语言的交流方式。

而且，色彩也可以用来表达一个人的思想和感情。

显得稳重有职业感的色彩包括：海军蓝、灰色、炭黑、淡蓝、栗色、锈色、驼色；要避免浅黄、粉红、浅格绿或橘红色。

如果你的职位是主管级，最重要的一条，你的着装需要充满一点权威感，要尽量远离粉红色、桃色。

掌控自己给别人的专属印象，其中一个很重要的元素，就是找到适合自己的多种色彩搭配。

具体方法可以通过了解和掌握个人色彩知识来判断自己适合的色彩搭配范围，如能够在专业形象顾问的指导下做个人色彩的诊断测试，则可以更快速直接地掌握自己的专属色彩类型。

受同性客户青睐的色彩 瑞茜是一家女性美体产品会员制俱乐部的销售经理，一次，她为了使女性会员们更加关注自己销售推荐的产品，特意穿着非常亮丽抢眼的色彩，明黄色的尖领上衣，搭配亮紫色的长裙和紫色的蓓蕾帽。

瑞茜先做了半个小时的产品推介，然后是与会员们分享洽谈的时间。

让瑞茜感到奇怪的是，这次，只有个别几个女会员跟她探讨产品的问题，大多数会员对她有点敬而远

<<这样穿才能成为销售冠军>>

之，她的推介效果反倒不如上周。

又过了几天，她并没有太刻意的装扮，只是穿着简约的灰色针织套裙搭配丝巾，讲完以后，有好多女会员围着她询问产品，而且还七嘴八舌地和她攀谈起来。

瑞茜感到很纳闷，心想难道是自己的衣着太过抢眼，让女客户们产生了不好接近的距离感？

下一周，瑞茜再次举办产品销售活动。

她改穿柔和的棕驼色洋装，搭配一朵闪亮的咖色胸花。

她发现，会员们更愿意接近她了，向她咨询了好多产品的问题，其中有1 / 3的会员还大量订购了她们的美体产品。

.....

<<这样穿才能成为销售冠军>>

媒体关注与评论

从一辈子的角度看。
人的核心竞争力也包括让自己穿着得体。
得体是不容易做到的，这样的人气质和举止都会很好，而气质是一个人的竞争力的重要部件。
——著名央视主持人、优米网创始人王利芬 不仅Sales，一切工作均可理解为销售自己。
通过衣着表达尊重，展现专业魅力，从而被客户接纳。
是为穿出销售力！
——举贤网CEO资深人力资源专家王尚峰 穿着是能够提升竞争优势的，王云老师在《这样穿才能成为销售冠军》这本书中。
不仅告诉我们销售力是可以穿出来的，更值得赞叹的是，她还在书中亲自绘制了具有独特风格的大量漫画。
——搜狐总公司培训负责人、《搜狐职场一言堂》总策划张文强 王云（Sunny）是中国的畅销书作家之一，她不仅用国际形象专家的视角写作了《这样穿才能成为销售冠军》，还画了生动的图画，这令我感到很吃惊。
我认为，这本书既是“王云话形象”。
也是“王云画形象”！
——美国广播电视（ABC）前副总裁哈伟朝定（Harvey Dzodin） “销售”和。
穿”有何关联？
如果说成功的销售始于销售自己，那么王云的这本《这样穿才能成为销售冠军》将带你走进销售自己的境界中来。
作为资深的销售经理，我建议大家细细品读这本书，提升销售的软技能！
——优利时（北京）工业原材料贸易有限公司经理曹学明

<<这样穿才能成为销售冠军>>

编辑推荐

《这样穿才能成为销售冠军》讲述了在营销越来越火的眼球时代，职场人已经进入了一个无处不营销的大时代，每个职场人都需要经过全方位的个人整体形象塑造训练，来建立具有个人影响力的职业形象。

毫无疑问，按照《这样穿才能成为销售冠军》的指导，你会让自己的销售业绩实现倍增！

<<这样穿才能成为销售冠军>>

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>