

<<销售冠军是这样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军是这样炼成的>>

13位ISBN编号：9787802446861

10位ISBN编号：7802446864

出版时间：2010-6

出版时间：现代出版社

作者：刘屹松 编

页数：245

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>

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 内容概要

美国有句谚语：做不了总统，就去做销售。

销售是一项伟大的事业，是人生成功的起点，80%的世界富翁都源自销售这个行业。

一名成功的销售员不仅要具备优秀的个人品质与百折不挠的精神，而且还要具备高效的职业技能与实用的理论知识。

本书以销售理论知识为纲，以生动的销售案例和实战方法为目，以现代销售活动的先后程序为步骤，集知识性、实用性和可操作性于一体，简明扼要，既可以作为新入门销售员的培训教材，又可作为销售员提升业务水平的参考读本。

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 书籍目录

第一章 素质——想要爬多高，工夫就得下多深第一节 你凭什么做销售冠军 如何认识推销员 你能做推销员吗 推销人员必备的素质第二节 推销员的核心能力训练 成功推销员的8项特质 10种核心能力打造顶尖推销员第二章 沟通——跨越深谷的吊桥，从一根细线拴颗石子开始第一节 接近客户的方法 拜访前的客户调查 找对约见的理由 接近客户的说话技巧第二节 拜访客户的技巧 讲究沟通的礼仪和技巧 寻找与客户的话题 与客户谈话的语言艺术 有效倾听的技巧第三节 掌握说服的艺术 处理客户反对意见的态度和步骤 消除异议的7种方法 如何有效说服客户第三章 市场第四章 沟通第五章 电话销售第六章 商务谈判第七章 业务拓展第八章 客户管理

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 章节摘录

第一章 素质 ——想要爬多高，工夫就得下多深 第一节 你凭什么做销售冠军 如何认识推销员 你想做或者正在做推销员吗?那么，你首先得读懂“推销”和“推销员”。

所谓推销，是指商品所有者为实现商品价值，主动地、积极地采用各种办法，刺激、诱导、吸引买方购买其商品的一系列信息传递活动，帮助买方认识商品的存在、性能、特征等情况，刺激、诱导买方的购买欲望，并通过商品货币关系，积极向商品购买者让渡商品使用价值的一种赢利性的销售活动。

自然理解，“推销员”就是从事这种商品推销活动的人。

然而，这只是营销理论层面的解释，深层次的理解还有很丰富的内涵，至少包含下面6大观念：

1. 推销员是一门专业的、光荣的职业 推销是商品生产者和消费者之间的纽带，是发展商品经济必不可少的环节，有时甚至直接关系到企业的存亡。

随着商品经济的蓬勃发展，推销的地位日益重要，作用日益重大；销售队伍越来越成熟，社会影响力更加巨大。

## <<销售冠军是这样炼成的>>

### 编辑推荐

本书把世界顶级汽车销售大师——乔·吉拉德，世界顶级的保险推销之神——原一平，世界顶级的房产销售训练大师——汤姆·瞿普金斯的成功销售经验加以整理与提炼，简化成最简单易行的销售方法，助你成为真正的销售冠军，帮你在竞争中脱颖而出，成为不可替代的顶尖销售高手。

如果你是老板，本书是你提升业务员素质的最佳教材 如果你是销售员，本书可以助你成为行业的销售冠军，使你的业绩上升10倍、100倍、1000倍……

<<销售冠军是这样炼成的>>

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>