

<<成为销售冠军的八大秘诀>>

图书基本信息

书名：<<成为销售冠军的八大秘诀>>

13位ISBN编号：9787802492455

10位ISBN编号：7802492459

出版时间：2010-6

出版时间：工商联

作者：马福存

页数：219

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>

## <<成为销售冠军的八大秘诀>>

### 内容概要

本书是销售培训课精华版、白金珍藏版。

基层销售人员最需要的实战秘技，行业销售冠军最闪亮的经验总结。

本书中的销售冠军将告诉我们什么是最真实的销售行为、最有效的成交技巧，以及如何全方位提升自己。

在与你一同分享销售成功奥秘的同时，帮助你打开成功的大门！

这里述说的一切，是你值得珍惜一生的宝贵财富。

本书读者对象：基层销售员。

## <<成为销售冠军的八大秘诀>>

### 书籍目录

第一章 心态决定成败 做销售吧,你能行的 给自己一点自信,还世界一片阳光 相信产品比相信自己更重要 真诚守信是你的最大本钱 微笑是上帝赐予你最好的礼物 坚持,拨开云雾见青天 “怯场”会让你与成功无缘 热情过度会蒸走客户 鼠目寸光赔人生 生气会击败一头狮子 沉住气,把住定音锤 负面情绪泛滥会成灾 第二章 头脑风暴,你可以拿下任何客户 信息时代信息战 真正了解你的产品 介绍产品有技巧 摸清吃透对手的情况 让表格为你助阵 用数字找出你的成功公式 教条主义让你走入死胡同 把失败归咎于别人最不明智 瞄准你的目标客户 成功就要多个心眼儿 初次拜访,别在细节上栽跟头 欺诈穿上了合法的外衣 你的形象值千金 用“人脉”拉动“钱脉” 让语言为你助力添彩 厉兵秣马,捷报频传 还价的技巧 用亲和友善卸掉客户的戒备心 第三章 向时间要效益 成为销售冠军的八大秘诀目录 统筹时间,掌握节奏 巧做计划妙安排 制订绩效兼备的工作计划表 紧迫感助你提高效率 时间是挤出来的 选对时间做对事 第四章 一切异议都是纸老虎 向客户异议叫好 “忍气吞声”者胜 必要时不妨来点小幽默 “透视+扫描”看穿客户异议 变异议为交易是高手 第五章 管住自己的嘴巴 没有诚意的嘴巴只会让你很快玩完 永远不要喋喋不休 一张嘴巴和两只耳朵 第六章 让销售融入创意 细节创意 创意眷顾有心人 活用经典 策略独特让你独树一帜 成为高手:让人一看就知道是你 第七章 维护客户比销售更重要 触摸客户的内心世界 成交是下次销售活动的开始 服务到位是你吸引客户的永久魅力 第八章 善待失败:从挫折中积蓄力量 没有订单并不可耻 向成功的销售员学习 用心拿下严词拒绝的客户 跑好销售马拉松 失败+反思=成功!

## <<成为销售冠军的八大秘诀>>

### 章节摘录

第一章 心态决定成败 做销售吧，你能行的 人生圆满与否，在任何时间条件下都取决于你对自己的认识程度。

——卡耐基 销售是世界上最伟大的职业，一个顶尖的销售人员必须拥有政治家的睿智头脑，艺术家的敏锐眼光，外交家的善辩口舌，邮递员永远不怕磨破的双脚…… ——雷德 做销售吧，你能行的。

这并不是狂热的激励法，想一想，除非你生活在真空中，否则你能够离开买卖交易吗？

自从有了以物易物的祖宗先例，沿袭至今，世界上有人需要某一样东西，就会有人把它当做商品来交易，销售也就不可避免地发生，销售员也

## <<成为销售冠军的八大秘诀>>

### 编辑推荐

销售冠军速成手册，绝对成效超级攻略。

基层销售人员最需要的实战秘技，行业销售冠军最闪亮的经验总结，成为销售冠军就这么简单。

<<成为销售冠军的八大秘诀>>

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>