

<<7天成为销售高手>>

图书基本信息

书名：<<7天成为销售高手>>

13位ISBN编号：9787802495517

10位ISBN编号：7802495512

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：李尚隆

页数：238

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>

<<7天成为销售高手>>

前言

销售从付出开始谈到销售，大部分销售人员总是显得对销售技巧的提高特别有兴致。然而在一个销售人员所产生的问题中。

，有80%是来自于自身心态，纵使解决了销售技巧的欠缺也只是治标不治本的方法。

要培养出一个王牌销售人员，最重要的是使他树立正确的销售心态，否则便是“皮之不存，毛将焉附”了。

销售活动就像百米比赛：参与者都在争夺，希望最先到达终点，成为最终的赢家。

而比赛是残酷无情的，赢家——冠军只有一个。

无数体育明星夺冠的例子告诉我们，技能是夺冠的基础，但在势均力敌的情况下，夺得冠军的最重要因素是心态。

同样，销售心态，也是左右一次销售成功与失败的关键因素。

你应该听别人讲过，或者自己也曾感叹“我不擅长推销”。

没错，我们总能听到这样的话。

每个不从事销售工作的人都在想：我不会推销，更有甚者，大多数正在从事销售工作的人心底里也偷偷地认为，“我不会推销”。

人们这样想是有原因的，他们大都把销售看颠倒了！

他们可能认为销售是为了说服别人购买并不想要的东西。

是这样吗？

绝不是。

销售是一个努力了解人们想要什么，想要做什么，并帮助他们实现愿望的过程。

换句话说，销售不是在利用他人，而是为了给人们更多的可用之处。

<<7天成为销售高手>>

内容概要

本书适合所有正在成长中的销售员和对销售感兴趣的人们，尤其对销售新手更具参考价值。如果你初入销售这一行。

还摸不清门道；或者虽有几年的销售经验，但总有一些障碍令你无法得心应手，本书专门为你打造！作者以翔实的案例加深入浅出的讲解，让迷茫而不知该如何起步的销售新手，快速从心态和素养方面了解自己是否适合销售工作，是否能够通过销售实现人生目标。

书中详尽解析了销售人员如何利用短短7天的时间实现从一个新人到高手的进阶。

<<7天成为销售高手>>

作者简介

李尚隆，现任实践家知识管理集团产品事业部总经理、北京分公司副总经理。

实战经理人——7年的职业经理生涯经验，曾创造一年营业额增长1000%的培训业界奇迹！

社会活动者——10余年从事社团公益事业不间断，创办国内第一家公益民间图书社——“弘雅书屋”！

梦想实践家——从铁匠到职业经理人，未来的梦想是成为文化慈善家，通过著书和演讲捐建500个公益书社！

李尚隆老师擅长营销，管理作风严谨，以协助企业建立系统、规划制度著称。

营销策划与创意构思奇巧、思路敏捷，具有超强的行动力和执行力，人称管理培训界的“小诸葛”。

“乐在工作”、“销售技巧”、“目标式管理”、“职场成功好习惯”都是其最擅长的课题。

被其培训过的学员都能很快将其所讲内容运用到工作和生活中，取得立竿见影的效果。

<<7天成为销售高手>>

书籍目录

序言销售从付出开始

第一天 销售新手必须具备的职业心态

第一节 为自己的工作而骄傲

- 1 选择销售就是在选择成功，以销售职业为荣
- 2 销售意味着付出，而不是回报
- 3 培养良好的性格、习惯

第二节 勇敢去工作

- 1 永不退缩，销售行业勇者生存
- 2 销售员就是在推销自己的勇气
- 3 永不为懒惰找理由

第三节 理智应对被拒绝

- 1 做好被拒绝的心理准备，拒绝是前进的动力
- 2 找出客户拒绝的根由
- 3 学会在拒绝中成长

第二天 销售新手必须具备的四大职业素质

第一节 学会向客户推销自己

- 1 微笑训练是必修课
- 2 受人青睐的5种方法
- 3 培养自己的亲和力

第二节 精心打造自己的形象

- 1 塑造一个活力四射的你
- 2 得体着装意义非凡
- 3 掌控自己的身体语言

第三节 掌握完备的商务礼仪

- 1 销售礼仪为你赢得尊重
- 2 销售员必须注意的礼仪细节
- 3 绝对不要触犯的礼仪误区

第四节 人脉关系的开拓与维护

- 1 建立良好的客户关系
- 2 学会与陌生人一见如故
- 3 客户永远是知己

第三天 客户拜访是必须做好的销售细节

第一节 预约客户就是预约成功

- 1 找到潜在客户的2个基本方法
- 2 约见前要明确的4件事
- 3 约见客户必须注意的问题

第二节 拜访客户，成功推开客户的门

- 1 拜访客户的6个关键步骤
- 2 拜访客户的3个要点
- 3 明确约见对象，尽全力了解客户情况

第三节 走近客户，与客户近距离地有效沟通

- 1 接近客户的8种方式
- 2 接近客户的主要原则
- 3 接近客户应注意的4个细节

第四天 销售员必须掌握的沟通技巧

<<7天成为销售高手>>

- 第五天 销售成交的步骤与秘密
- 第六天 销售中必知的博弈心理学
- 第七天 售后是新销售的开始

<<7天成为销售高手>>

章节摘录

第三节 理智应对被拒绝1做好被拒绝的心理准备，拒绝是前进的动力拒绝几乎是每个销售人员每天都要遇到的事，被拒绝一次你可能依然勇气十足，可如果被拒绝了10次、100次呢？

答案是，你只能开始准备你的第101次推销。

日本著名推销大师原一平曾深有感触地说：“推销就是初次遭到客户拒绝之后的坚持不懈。

也许你会像我那样，连续几十次、几百次地遭到拒绝。

然而，就在这几十次、几百次的拒绝之后，总有一次，客户将同意采纳你的计划。

为了这仅有的一次机会，销售员在做着殊死的努力。

”国外保险业有一个统计数据，在保险推销中，平均每访问16个客户，才能有一个客户购买保险，在目前的中国市场，实际成功率比这个数字还要低很多。

销售员应该记住，客户的拒绝，是一种常态，开始可能是冷冰冰的拒绝，时间长了，他很可能成为你的朋友。

所以，没有必要试图在短时间内说服客户，先承认、接受对方的拒绝。

你应该这样想，客户接纳我的时机还没有到，但是，我已经把信息传递给了他，以后可以寻找恰当的时机和方式，让客户接纳我，购买我的商品。

因此，拒绝是对销售员最基础的考验，销售员不能因拒绝而停滞不前。

有些销售员上培训课，或者听老销售员的讲解之后，往往会产生一种激情，同时把推销想成非常轻闲、快乐的职业，每天东奔西走，不用坐班，也没人盯着自己，能和客户产生愉快的互动，轻而易举地卖出产品。

可这一镜头只发生在销售员的白日梦中，不可能在现实中出现，因为有些人并没有产品需求，或者还在犹豫阶段，这些阻力都要销售员通过努力才能克服。

面对拒绝要不断给自己打气，表现出顽强的敬业精神，坚持拜访下一家客户。

有一位几十年来成绩一直非常优秀的销售员说：“我每天都做好计划访问多少客户，把访问过的企业情况在随身携带的本子上记录下来，把他们拒绝的理由也记录下来，回家后进行分析。

”访问客户的数目是一个硬指标，每天都必须完成，绝不能偷懒，如果你想：算了，再推销下去也不会有希望，这就大错特错了，希望往往就存在于你即将放弃之时，就埋伏在你的下一个拜访中。

<<7天成为销售高手>>

媒体关注与评论

如果你严肃认真地把销售作为你的事业，那么错过这本书或者不按它建议的步骤实践，将会对你的事业造成巨大损失。

本书清晰地向你展示了如何在短时间内达到销售心态与销售技巧双修的境界，把你打造成全新的销售高手。

——陈震 《铁军式营销》作者销售是改变他人思想的艺术，本书是改变你销售生涯的科学。无数事例与技巧的凝炼化为7天的密集指导，倾注了“上帝造人”般的耐心与创造，本书堪称销售“创世纪”。

这些覆盖了整个销售流程的经验总结，一定会帮助你破茧而出，成为销售高手。

——李光斗 中国营销实战专家大部分人认为，营销是要说服顾客购买他们本来不情愿买的东西。这种意识导致了广告的产生，但正是广告让本应简单的营销活动变得极为困难了。本书告诉我们，当营销人员从“给予者（付出者）”的角度思考问题时，他的营销活动会更富有成果和令人满意。

培育一种信任关系，将着眼点完全放在为他人创造和输送价值上，好的结果会自动随之而来。

——林伟贤 著名实战培训大师

<<7天成为销售高手>>

编辑推荐

《7天成为销售高手:销售新人的入门圣经》编辑推荐：锻造销售高手的28条军规。

销售全流程贴身咨询，让你赢在销售每一步。

端正心态，在销售起点完成心灵的武装 br 进行职业素养训练 br 做好客户拜访细节 br 掌握与客户沟通的技巧 br 参透成交的秘密 br 在销售中运用博弈心理学 br 以过人的售后开启新的销售周期 br 7大环节、28条军规，完美填补你销售之路上海一个心存疑惑的空白点。

此外，还为你呈现一系列销售制高点，帮你轻松掌握成功销售的招招式式： br 销售员受人青味的5种方法 br 批准客户的5条路径 br 约见客户要确定的4大问题 br 拜访客户的6个关键步骤 br 接近客户应注意的4个细节与8种方式 br 完美汉价的9种方法 br 促进快速成交的7个有效技巧 br 成交之后应做的6件事 br 吸引客户注意力的5大技巧 br 刺激客户购买的7个心理战术 br 销售员必须規避的7大销售陷阱。

<<7天成为销售高手>>

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>