

<<心态决定业绩>>

图书基本信息

书名：<<心态决定业绩>>

13位ISBN编号：9787115211781

10位ISBN编号：7115211787

出版时间：2009-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：王延广

页数：178

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>

<<心态决定业绩>>

前言

销售活动就像体育比赛，参与者都渴望成为最终的赢家。而赢家——冠军只有一个。

比赛是残酷无情的，如果说技能是夺冠的基础，那么在势均力敌的情况下，许多体育明星因良好的心理素质而夺冠的例子无疑昭示了一点：夺得冠军的最重要因素也许是心态。

大部分导购员总是对销售技巧的提高特别有兴趣。

然而，一个导购员在导购过程中所产生的问题有80%是来自于自身的心态问题，纵使解决了销售技巧的欠缺也只是治标不治本。

要训练出一个优秀的导购员，最重要的是如何使他养成正确的销售心态。

绝大多数人之所以不能成功，不是因为沒有付出努力，而是因为努力的過程中不能很好地调适自己的心态。

态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。

好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果；而不好的态度也会产生不好的驱动力，注定得不到好的结果。

同时，对待任何事物不是单纯的一种态度，而是各种不同心态的综合。

那么作为导购员，又应该有什么样的心态呢？

<<心态决定业绩>>

内容概要

一个导购员在导购过程中所产生的问题有80%来自于自身的心态问题，因此，要训练出一个优秀的导购员最重要的是如何能够使其建立正确的销售心态。

本书详细阐述了导购员必备的八大心态以及为无何要具备这些心态？

用好这些心态有哪些好处？

怎样在工作中用好这些心态？

书中还引用了大量的案例，帮助读者在阅读中轻松掌握。

本书适合一线导购员、销售培训人员及销售管理人员阅读。

<<心态决定业绩>>

作者简介

王延广，中国门店销售实战讲师，金牌店长管理实战训练培训师，PTT国际职业培训师，国际教练协会营销教练，中国建材网、家具网、中国服装网等多家媒体特约撰稿人。

<<心态决定业绩>>

书籍目录

第一章 自信的心态 自信是导购成功的第一秘诀 相信自己并不平庸 导购员的自信从哪里来 相信你的产品,就没有卖不掉的产品 消除自卑意识 提升自信,从欣赏自己开始 第二章 坚持的心态 事无难易,贵在坚持 从小事坚持,为未来铺路 坚持自己的选择和目标 养成有利坚持的习惯 坚持积累,实现质的飞跃 寻找工作的乐趣,享受工作的快乐 第三章 学习的心态 拿起空杯喝水,才能永不满足 勇于改变自己 学习是在为自己投资 竞争对手是最好的老师 合理规划学习时间 第四章 积极的心态 同样的事情,不一样的结果 感激顾客的拒绝和挑剔 学会心理暗示,养成积极心态 积极的人创造需求 积极的人善于先行一步 把不快乐的事变成快乐的事 保持积极心态的小秘招 第五章 付出的心态 种瓜得瓜,种豆得豆 付出才会有业绩 把导购服务做得更到位 不要拒绝职责分外的工作 付出在于行动 第六章 负责的心态 让责任心融入到导购工作中 承担责任,从坚守岗位做起 勇于承认工作中的错误 扮演好自己在团队中的角色 对顾客负责,提升你的业绩 对待工作要善始善终 学会承担责任 第七章 合作的心态 通过合作才能取得好业绩 摆正合作的心态 与团队保持良好的沟通 重视与顾客的沟通方法 学会与顾客合作 训练你的合作意识 第八章 感恩的心态 感恩要发自内心 懂得感恩,成就自己 感恩在先,满意在后 让感恩成为一种习惯

<<心态决定业绩>>

章节摘录

知识经济时代最重大、最根本的变化就是资金让位于智力，因为智力劳动可以创造出新的成果和价值。

显然，如果故事中的这台机器继续让该厂自己的工人去维修的话，所带来的损失将远远超过1万美元。

不少人花几百块钱买一件高档衣服一点儿也不嫌贵，但要从钱包里掏出几十块钱买本好书倒觉得不能承受。

成年人慢慢被时代淘汰的最大原因不是年龄的增长，而是学习热情的减退。

不能始终保持学习热情，就不能做到走出校门后继续学习、终身学习。

这不仅不能走向成功，而且必将被时代淘汰。

富兰克林说：“花钱求学问，是一本万利的投资。

如果有谁把所有的钱都倒进了脑袋中，那就绝对没有人能把它拿走了！

”可见，学习是一项伴随终身的最划算、最有效、最安全的投资。

任何一项投资都比不上这项投资。

古人尚且懂得“良田万顷，不如薄技在身”，那么，作为现代职业人士，我们该如何应对呢？

要明确学习与工作的意义。

常常有人认为自己是在为主管工作、为公司工作，他们没有给我们期待的回报，以致我们心中不平，想籍此怠工。

但是，我们平心静气地坐下来想一想，如果全力以赴，业绩辉煌，谁最受益呢？

<<心态决定业绩>>

媒体关注与评论

良好的心理素质使导购员能够积极、乐观地面对工作，这种素质是可以依靠后天的磨练和培养形成的。

——亚振家具（集团）总裁 高伟 在面对顾客的抱怨时，导购员要做的不是赌气、怨愤、争吵，而是要面带着微笑，诚恳地致歉。

并理智地为顾客解决问题，这就需要导购员具备良好的心态。

——康耐登家居董事长 刘永康 现实不可能总是一帆风顺的，面对挫折和拒绝，导购员不能畏缩怯懦，而应该敢于面对现实，直面痛处，不断进行总结、反省，勇敢地找到“症结”，并有决心和方法将其清除。

——圣象地板管理学院执行院长 崔学良 在终端管理的过程中应加强团队精神的建设，通过培训教育使终端导购员树立正确的心态。

——迪桑娜品牌上海公司总经理 张健 如果说技巧是导购员销售取得成功的基础，那么拥有良好的心态则会让导购员“如虎添翼”。

——箭牌卫浴事业部总经理 方春

<<心态决定业绩>>

编辑推荐

心态是一个人能否取得成功的内在驱动力，不同的心态将产生不同的驱动作用。好的心态产生正面的驱动力，注定会得到好的结果，而不好的心态会产生负面的驱动力，注定会得到不好的结果。

在阻碍成交的诸多因素当中，有80%的问题来自于导购员自身的心态。

《心态决定业绩：优秀导购员的8项心理训练》连续为欧普照明全国终端内训25次，创企业内训天数记录！

连续为皇朝家私08奥运门店全国终端轮训10次！

连续为长城显示器全国终端轮训16次！

连续为爱特爱女装全国终端轮训9次！

连续为影儿时尚全国终端轮训4次！

连续为报喜鸟男装全国终端轮训4次！

连续为迪桑娜皮包全国终端轮训4次！

连续为马可波罗陶瓷终端轮训5次！

连续为新中源陶瓷终端轮训3次！

连续为康升家具终端轮训7次！

连续为美的电器终端轮训3次！

王延广老师曾长期在一线市场研究、摸索，了解导购员、店长的工作心态.亲自训练终端店长、导购员超过10万人次。

专业研究零售终端销售及销售实战培训，王延广老师的《门店销售服务技巧——六脉神剑》文章风靡各大专业媒体及网络.《六脉神剑》品牌培训课程已成为零售终端门店培训的标杆。

王延广老师风趣幽默、生动的演讲语言.使枯燥的培训课堂气氛变得活跃。

<<心态决定业绩>>

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>