

<<销售冠军的十项全能训练>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军的十项全能训练>>

13位ISBN编号：9787122132628

10位ISBN编号：7122132625

出版时间：2012-5

出版时间：化学工业出版社

作者：王宝玲

页数：280

字数：200000

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>

<<销售冠军的十项全能训练>>

前言

## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 内容概要

任何一个销售员都想成为公司，甚至是行业的销售冠军。那么销售冠军应具备哪些素质与能力，他们有哪些经验值得我们学习与借鉴呢？本书总结了销售冠军必备的十项技能，无论是对希望提升业绩的销售员来说，还是对旨在培育卓越团队的销售经理来说，本书都是实用性和指导性极强的训练手册，对业绩提升和自我修炼都有重要的参考作用。

## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 作者简介

王宝玲

1、美国 UCLA MBA、UCLA

博士。

现任香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，台湾华文网（股）及北京晴天文化公司、华文博采文化发展公司、深圳华文一德书业公司董事长。

2、对市场营销、战略管理、个人生涯规划等领域有独到的见解，并有很多成功的实务经验。

主要著作：《用听的学营销》、《为什么没有业绩》、《超级销售口才训练方法》、《紫牛学管理》、《紫牛学危机处理》、《紫牛学营销》等。

## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 书籍目录

#### 第一项 心理素质——积极的心理胜于金矿

经典提问：我喜欢销售工作，父母却不支持，我该怎么办

销售是一份仅次于总统的伟大职业

销售员必备的四种心态

不慌乱、不着急、能坚持

克服恐惧，你就成功了一半

性格内向是否适合做销售

实用链接：后销售员素质分析及能力测试

冠军之道：从销售菜鸟到年薪三十万元的汽车销售员

#### 第二项 职业形象——你的形象价值百万

经典提问：我刻意打造自己的职业形象，为什么还是不能给客户留下好印象

着装是你的第一张名片

仪容仪表决定你的第一印象

语言会骗人，肢体语言则不会

礼貌用语拉近你与客户的距离

打造自身超强气场，让客户难以抵御

实用链接：应聘销售员最常见的面试题

冠军之道：用形象打造出来的销售冠军

#### 第三项 口才技能——敢说话，更要会说话

经典提问：自认为口才超群，为什么总拿不了销售冠军

练就超级销售口才的基本功

倾听比夸夸其谈有用得多

“专业”与“非专业”应该如何拿捏

见什么客户说什么话

“问”得好，沟通更容易

实用链接：顶级销售员的句名言

冠军之道：“会听、会问”的保险推销员

#### 第四项 开发客户——打那棵有枣的树

经典提问：我想成为高情商的销售员，可屡遭同事批评，怎么办

做好充分准备，你才有可能约见客户

第一印象是最牢固的印象

有效开发客户的六种方法

接近客户的注意事项

聊天，拉近你与客户的距离

实用链接：客户拒绝的十大借口及应对方法

冠军之道：找到目标客户，才有更多的成交机会

#### 第五项 产品介绍——瞬间激起客户兴趣

经典提问：大单子做不下来，小单子不理想，我该怎么办

先交朋友，再谈销售

为你的产品准备一套有效说辞

有步骤地进行产品介绍

激起客户兴趣，用卖点征服客户心理

说尽优点，不如暴露一点点真实

实用链接：销售员最容易犯的个错误

<<销售冠军的十项全能训练>>

冠军之道：输掉了订单，却赢得了客户的心

## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 章节摘录

版权页： 经典提问：我喜欢销售工作，父母却不支持，我该怎么办 王老师您好，我是来自山西临汾的一名读者，从事销售行业刚刚半年，但是并不顺利，遇到了一些困惑，想请教您，真心希冀您能看到我的来信。

由于父母的关系，我毕业后就到一家事业单位做科员，但是每天喝茶看报的工作，让我一下子看到了30年后的自己，这不是我想要的生活，我想我必须做出改变。

我比较喜欢与人打交道，经过深思熟虑后，我认为做销售非常适合我，于是瞒着家望应聘到了一家销售环保涂料的公司。

刚上手的时候，虽然感觉有些手生，但是那种氛围我喜欢，和客户交流是我的强项，这似乎让我找到了本来的我。

后来父母知道我做了销售，非常生气，都反对我，说我好好的事业单位不去，非要做这种既不稳定又没前途的工作。

我很郁闷，其实销售并不像他们所说的那样。

我喜欢销售，一到公司我就感觉浑身充满了力量，但是他们却没法理解，每天都劝我放弃销售，重新回到原单位。

我已经27岁了，到了结婚生子的年龄，我又是家中的独子，我不想让父母担心，但又不想放弃自己喜欢的销售。

现在父母都不支持我，还动员家里的亲戚劝我放弃，为此家里的气氛也变得更紧张，这让我非常苦恼，我不知道现在该怎么办。

王老师，您能告诉我该怎么办吗？

作者回复 这位来自临汾的朋友你好，看到你这么坚定地从事自己喜爱的销售工作，我由衷地为你感到高兴，同时也为你目前的处境担心。

针对你的情况，我想以下几点建议也许能帮你解开一些困扰。

（1）用好业绩向父母证明你的选择。

其实你的父母只是希望你有出息，能做体面的工作，这样他们才能放心。

他们不同意你做销售，是因为他们认为销售既辛苦又不稳定。

既然这样，你就要想办法向他们证明你的选择没有错，要做出好的业绩，用事实证明给他们看。

同时也要学会忍耐，多报喜少报忧，别让他们担心你。

（2）学会平衡工作与家庭的压力。

与在事业单位做科员相比，做销售当然要承受更多的压力。

但是既然你喜欢做，那么就要接受这些压力，并想办法缓解和消除。

这些压力最好不要和父母说，因为这样的话题会加剧他们向你施加的压力。

要多和父母谈一些与工作无关的话题，尽量营造和睦的家庭氛围。

工作上的压力可以和朋友聊聊，或者抽空参加一些聚会或郊游，到外面走走，放松一下心情，也可以读一些好书，让心灵得到平静。

（3）尽快在销售中成长起来。

你的父母更加担心的是，你在销售工作上耗费大好的年华却又得不到成效。

既然你非常喜欢销售工作，你就要想办法尽快成长起来，在打好基本功和提升素质的基础上，多为自己寻找机会、创造机会，让自己的优势得到充分发挥，在销售行业拥有自己的一席之地。

## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 媒体关注与评论

营销大师王宝玲博士的又一力作，内容实用、可操作性强，既可作为销售员自我提升读本，又可作为培训销售新人的教材。



## <<销售冠军的十项全能训练>>

### 编辑推荐

《销售冠军的10项全能训练》编辑推荐：销售员自我提升手册！

优秀企业最佳培训读本！

这是王博士关于销售技巧和方法的又一力作，延续了其实用性、可操作性强的风格。

内容不仅通俗易懂，而且其中有四个板块尤其实用，分别为——经典提问、实用链接、冠军之道、技能训练。

是销售员实现自我提升的最佳读本。

《销售冠军的10项全能训练》汇集全新销售理念，全面提升销售技巧加入销售冠军的十项全能训练，成为乔布斯一样的天才销售员。

《销售冠军的10项全能训练》适合销售员、销售经理、业务员、导购员等等读者。

<<销售冠军的十项全能训练>>

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>