

<<成功推销的99法则>>

图书基本信息

书名：<<成功推销的99法则>>

13位ISBN编号：9787501772537

10位ISBN编号：7501772533

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：晓东

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>

## <<成功推销的99法则>>

### 内容概要

在社会生产力持续发展，生产能力过剩，产品供大于求的背景下，市场竞争日益激烈。一个企业的营销能力如何，将成为其生存发展的关键因素之一；而具有营销“火车头”之称的推销工作，也就扮着更加重要的角色。

世界上的知识日新月异，一个人想要掌握全部信息资料显然是不可能的。作为一名优秀的推销员，要妥善处理好与各类客户之间的交往关系，就必须尽可能学习与掌握广博的知识。

可以这样说，一个人如果没有受到过系统教育，没有丰富的知识阅历，是难以胜任推销工作的。

推销活动的成功与否，与知识丰富与否是紧密相连的。

本书以推销活动的基本过程为主线，遵循推销工作的一般规律，按事业成功的三个基本前提——知识、技巧、行动，总结出推销“三步曲”。

考虑到从事推销工作的人员当中，文化水平参差不齐，有些业务员缺乏系统的销售培训；有些业务员由于受到自身文化水平的限制，缺乏营销理论。

本书针对目前实际存在的这种状况，结合大量的实例，对推销工作的原理、推销工作的准则进行了通俗易懂的阐述；将营销学中的某些理论，寓于一个个生动、真实的案例之中，因而，可以帮助从事推销工作的人士在弄清营销理论的基础上，掌握推销的各种准则和技巧，用正确的理论去指导推销工作的具体实施。

## <<成功推销的99法则>>

### 书籍目录

第一篇 素质篇 1 须具备诚实的品质 2 做学习型推销员 3 要有自尊 4 要充满自信 5 不怕被拒绝 6 要满腔热情 7 严守职业道德 8 富有创造性思维 9 善于用语言与顾客建立关系 10 要有随机应变的能力 11 要有承受挫折的能力 12 学会赞美客户 13 懂得幽默 14 善结人缘 15 善于理解, 大度为怀 16 善于尊重他人的意见 17 一颗恒心, 坚持到底 18 要有敏锐的观察力 19 学会提问 20 真心与客户交流 21 实施实说 22 勇于开创新天地 23 决不灰心 24 真心与顾客交朋友 25 要掌握说话的技巧 26 学会赞赏自己的同行 27 要有良好的心理素质 28 掌握为顾客演示的技巧 29 分析和记忆的能力 30 劝说顾客的能力 31 要严格遵守推销员守则 32 要有耐心和勇气 33 学会倾听

第二篇 谋略篇 ..... 第三篇 实施篇

## <<成功推销的99法则>>

### 章节摘录

书摘人人都知道事物有两面性，都知道金无足赤、人无完人的道理。

推销员在向顾客介绍商品时，既要充分讲明商品的优点，同时，也不要隐瞒商品的缺陷。

当你向顾客介绍完了商品的种种特性和优点后，再向他指出商品的某点瑕疵，他是不会在意的。

相反，他会觉得你这个人很诚实，如此一来，他会对你更加信任，对你所推销的商品也就更加放心了。

有一位房地产公司的推销员承担了一项艰难的土地推销工作。

这块土地虽然临近火车站，交通便利，但它同时又紧邻一家木材加工厂，电动锯木的噪声使一般人难以忍受。

他先后向几位客户推销，都因这个难题而没能成功。

这时，这位推销员听说有位顾客想买块土地，而且其价格要求和地理条件与这块土地大致相当。

通过调查，推销员发现，这位顾客多年来一直住在化工厂旁边，对噪声反应不是那么敏感。

于是，推销员就去拜访这位顾客。

他这样向顾客说明：“这块土地所处的地段，交通非常便利，而且比起附近的土地，价格也便宜许多。

当然，之所以便宜自有它的原因，就是因为它紧邻一家木材加工厂，噪声比较大，这是它的唯一缺点。

如果您能容忍噪声，那么它的交通地理条件、价格标准均与您的意愿非常符合，很适合您购买。

” 这次拜访后，顾客就去考察那块土地，结果非常满意。

他对推销员说：“上次你提到的噪声问题，我还以为很严重，考察后我发现那里噪声的程度对我来说并不是大问题。

总之，我对这块地很满意。

你这人很诚实，要换别人或许会隐瞒这个缺点，只说好听的，你这么坦白，反而更让我放心了。

” 就这样，这位推销员很顺利地做成了这笔原本很难成交的生意。

P4-5

## <<成功推销的99法则>>

### 媒体关注与评论

书评告诉你一条快速通往成功的销售之路。

财富，有着多变的神奇魔力。

你若痴情的追求，她就会温情地偎依在你的怀里；你若用善良的爱心去呵护，她就会把最亮丽的一面奉献给你，圆你人间美梦；地位、尊严、理想、健康、房子、车子……

## <<成功推销的99法则>>

### 编辑推荐

推销，真的那么难吗？“不！其实推销很简单！”本书将告诉你一条快速通往成功的销售之路，从做推销的上千种方法中厘析出99个最有效的方法，用简单、轻松而深蕴哲理的语言和故事，向你讲述决定推销能否成功的种种细节，它将伴你创造卓越的销售，是当今众多企业推销人员的必备手册。当你销售成功后，你也会说：“推销，就这么简单！”

<<成功推销的99法则>>

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>