

<<世界500强优秀销售员工标准>>

图书基本信息

书名：<<世界500强优秀销售员工标准>>

13位ISBN编号：9787513606554

10位ISBN编号：7513606552

出版时间：2012-11

出版时间：中国经济出版社

作者：成功天骐

页数：229

字数：220000

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>

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 内容概要

- 1.本书是专业培训机构“成功天骐”管理丛书分册，内容具有极高的专业性与前沿性。
- 2.书中汲取了世界500强销售员工的十大标准，进行销售技巧提炼，完全动作分解式讲授，适用于企业培训，提升销售管理，以及一线销售员自学。

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 作者简介

#### 成功天骥

1999年创立，至今13年时间，一直致力于为中国企业提供最有实效、最具针对性、最可落地的企业转型升级解决方案。

先后为中国5000多家企业提供培训、内训、咨询服务。

2001年获年度“最具责任感企业”荣誉称号。

13年时间，从创业到目前的集团公司，每年举办大型公益活动造福社会，得益于其不断与世界上最强的企业学习销售技巧。

企业业绩突破亿元，培养2千多位销售精英，倡导的“已成交为导向的销售方法”、“跨行业学习销售技能”深受业内销售精英的钟爱和追随，被奉为成交真经。

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 书籍目录

#### 标准一 心理调节专家——做销售心理素质必须过硬

宝马集团：销售员要有过硬的心理素质

微软：“我就是标准”，这是一种发自内心的自信

美国麻省人寿保险公司：乐观，销售路途的强心剂

三星：坚持，没有人能随随便便成功

日本钢铁工程控股公司：信念，不达目的誓不罢休

中国人寿保险集团：控制情绪，情绪化是成功销售的大敌

日本生命保险公司：抗挫性，一帆风顺哪来快速成长

福特汽车公司：视“被拒绝”为一种享受

#### 标准二 形象大使——你的形象价值百万，时刻对客人微笑

飞利浦：销售，赢在第一印象

安联保险集团：你对客人微笑了吗？

惠普：着装，无声的个人推销利器

松下：仪表，行为举止里面有乾坤

宝洁：礼仪，有“礼”行销天下，无“礼”寸步难行

法国国家人寿保险公司：气质，让人愉悦，促成销售

丰田汽车：魅力，成功销售的秘密武器

美国家庭人寿保险：让销售赢在谈吐

#### 标准三 夺单苍狼——善于表现，释放狼性，快速抢占市场

#### 标准四 精通“读心术”——深入客户内心做推销

#### 标准五 业内专家——产品第一，所熟悉的不只是产品

#### 标准六 语言大师——销售是说服的艺术，全力让顾客感动

#### 标准七 策略智者——成交背后是智慧的博弈，细节征服顾客

#### 标准八 金牌客服专员——进行“服务式销售”

#### 标准九 讨债专员——会销售，还要能回款

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 章节摘录

版权页：按照普遍的观点，人们认为有礼貌、有教养的人总是有着良好的品质和人格的，因此一个人的仪表就会直接影响到别人对自己的评价。

尤其是对销售人员，客户面对一个陌生的你，良好的仪表可以打消客户的戒备心，更容易与其接近、沟通。

同时，良好的仪表也有利于扩大自己的人脉，从而销售机会也就越多。

所以，松下对员工的第一要求就是要注重仪表，尤其是在见客户的时候。

如果因为仪表的原因而失去订单，员工将受到惩罚。

世界500强标准实战 山君是松下公司的一名出色的销售人员。

有一次，山君在一次会议上结识了一位经理，该经理对松下公司的产品很有兴趣。

于是，两人约定了时间准备再仔细商谈一下。

不料等到前往公司的那一天，下起了大雨，于是山君就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。

山君到了那家公司以后便递出了名片，要求和经理面谈。

然而没想到的是，他等了将近一小时，才见到那位经理。

山君简单地说明了来意，没想到那位经理却冷淡地说：“我记得，你跟负责这事的人谈吧，我已经跟他提过了，你等会儿过去吧。

我还有事要忙。

”山君从来没遇到这种情况，对他来说还是第一次。

在回家的路上他反思着：是哪一個地方做错了呢？

今天所讲的内容应该跟平常一样啊，该讲的都讲了啊，怎么会这样？

他百思不得其解。

然而，当他经过一家商店的广告橱窗的时候，无意中看到自己的身影，才恍然大悟，立刻明白自己这次失败的原因了。

平常山君都穿得干净、潇洒而神采奕奕，而今天穿着旧西装、雨鞋，看来就像落魄的流浪汉，且不说客户看了会很反感，就是自己看了也不舒服，给别人不尊重的感觉。

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 媒体关注与评论

心理调节专家——做销售心理素质必须过硬。

——宝马集团形象大使——你的形象价值百万，时刻对客人微笑。

——丰田汽车夺单苍狼——善于表现，释放狼性，快速抢占市场。

——大众汽车精通“读心术”——深入客户内心做推销。

——平安保险业内专家——产品第一，所熟悉的不只是产品。

——联想集团语言大师——销售是说服的艺术，全力让顾客感动。

——沃尔玛集团策略智者——成交背后是智慧的博弈，细节征服顾客。

——欧莱雅集团金牌客服专员——进行“服务式销售”。

——索尼集团讨债专员——会销售，还要能回款。

——中钢集团

## <<世界500强优秀销售员工标准>>

### 编辑推荐

《世界500强优秀销售员工标准》编辑推荐：与世界顶级销售员对话，教你成为世界级销售员！  
业绩迅猛爆发1000倍！  
“世界500强销售员工”的白皮书，教你掌握与成功者同行的销售精英理念，教你掌握成为资深销售的“十大标准”。

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>