

<<内向者的销售法宝>>

图书基本信息

书名：<<内向者的销售法宝>>

13位ISBN编号：9787513613798

10位ISBN编号：7513613796

出版时间：2012-8

出版时间：中国经济出版社

作者：刘琴，张静 编著

页数：224

字数：228000

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>

<<内向者的销售法宝>>

内容概要

《内向者的销售法宝》用大量的事实和道理告诉读者：内向者并非不能做销售，相反，内向者只要认识到自己的内在优势，一定可以做好销售。

<<内向者的销售法宝>>

书籍目录

1 谁懂我的心？

——内向者剖析

1.1 我是谁：我性格内向吗？

1.2 因为内向所以骄傲：被低估的内向者

1.3 内外有别：内向和外向的差别

1.4 我也是金子：内向也有闪光点

1.5 我爱侃大山：健谈不是外向者的专利

1.6 内向，所以成功：内向的人也能成大事

2 销售就是夸夸其谈吗？

——被误解的销售

2.1 被妖魔化的销售员：我不是大忽悠

2.2 销售最怕卖错货：以质为本，找准东家

2.3 你的月亮我的心：听听顾客的心思

2.4 为什么顾客都喜欢他：做受人欢迎的销售家

2.5 沉默是金还是禁：销售中的沉默战术

2.6 没事儿常联系：顾客就是上帝

3 我能做销售吗？

——内向者的质疑

3.1 自信者得胜利：自信是心中的灯塔

3.2 内向不是魔鬼：销售冠军也内向

3.3 大智若愚：内向者有大智慧

3.4 意志决定成败：我能坚持到最后

3.5 以诚待人：内向者有好口碑

3.6 勤能补拙：销售不是一天炼成的

4 我该做些什么？

——内向者的迷茫

4.1 跑赢自己：挑战自我极限

4.2 适当地宣传自己及产品：酒香也怕巷子深

4.3 仁义闯市场：做销售圈内的关羽

4.4 主动出击：搜集客户资料

4.5 一针见血：找准客户的需求点

4.6 做顾客的贴心人：销售要懂点儿心理学

5 我该避免什么？

——内向者的立身之道

5.1 浮夸最要不得：真品质，真情意，真对待

5.2 画地为牢圈住的是自己：扩展我的人际圈

5.3 悲观失望是毒药：相信积极的力量

5.4 不拘泥于形式：君子相时而动

5.5 瞻前顾后业难成：一股勇气闯天下

5.6 丢掉言不及义：适当地表达我的想法

6 我能成功吗？

——内向者的励志之道

6.1 气场为王：修炼强大的内心

6.2 像花开一样自然：把销售作为自己的爱好

<<内向者的销售法宝>>

- 6.3 源于梦想的力量：放长眼光钓大鱼
- 6.4 不负机会的光顾：拿出抓住时机的姿态
- 6.5 积跬步以致千里：行动是成功者的秘密武器
- 6.6 管理时间：管理我的人生
- 7 我可以成为销售冠军！
——销售冠军的成功秘诀
- 7.1 形象先行：我就是公司的招牌
- 7.2 默默倾听：我听得到你的需求
- 7.3 创造机会：激发客户的需求
- 7.4 赢得信任：你值得相信
- 7.5 贴心服务：销售上策是攻心
- 7.6 不怕失败：持之以恒

.....

<<内向者的销售法宝>>

章节摘录

心理学家说内向生活中，很多人都会觉得自己性格内向，从而使自己的自信心受到了很大的打击，公开场合不敢发言、一跟陌生人说话就紧张脸红。

那么究竟什么是内向呢？

你对你的性格究竟了解多少呢？

其实所谓的“外向”和“内向”是心理学家荣格根据一个人精神能量的活动和表现对人的性格进行的一种分类。

他将人分为内向性格和外向性格两种。

他认为外向性格的人是现实的、积极的、乐于行动的、善于沟通的，他们在生活中往往表现为：喜欢与人沟通、能够很快地适应周围的环境、待人热情、乐观开朗、性情坦率；而内向性格的人是理想化的、消极的、乐于思考的、不善沟通的、朋友多而广，他们在生活中往往表现为：不善沟通、喜欢思考、朋友少但精，偶尔还会表现出一点儿怯懦。

我们可以把性格内向的人比作充电电池，他们隔一段时间需要停下来再次充电，休养生息、养精蓄锐。

他们天生具有储存精力的功能。

他们大都会有这些特征，他们会向内释放自己的心理能量！

内向者将自己的兴趣、观点、情感、思想行为全部指向自己的内心世界，而外向者则将这些指向外部环境中的一切。

也许有人会问：“我在熟人面前很外向，在陌生人面前一点儿话都不想说。

那我是什么性格呢？

”其实荣格对此也有解释，他认为：内向和外向两种性格倾向常常会出现在同一个人的性格中，哪种倾向占了主导地位，外在上就会表现出相应的性格。

这也正如高尔基说的那样，“人是杂色的，没有纯粹黑色的，也没有纯粹白色的。

”我们暂不去管高尔基是出于何种目的说的这句话，但是有一点我们是肯定的，那就是，人的性格是多面的，是不能准确定义、精确估计的。

在文学作品中，古今中外的作家们为我们塑造了多愁善感的林黛玉、泼辣的王熙凤、有勇无谋的鲁达、为了爱情坚贞不屈的罗密欧和朱丽叶等一批性格十分鲜明的人，虽然这些人物给我们留下了很深刻的印象，但是艺术不能等同于现实，它总是来源于现实却又高于现实，这些人物的塑造者只是抓住了这些人物最生动、最具代表性的性格来进行刻画，而现实中的人的性格要比小说中要更复杂、更难以捉摸。

案例链接：小美是刚毕业的大学生，进入V公司工作不久。

她最近十分困惑，本来在同学面前乐观开朗的她，突然适应不了V公司的大环境，她在同事和领导之前突然变得很矜持。

“我也不是内向的人哪，我在朋友面前可是开心果啊！

可是为什么一到陌生环境里就变得很内向。

有时候我真怀疑我是不是双重性格。

”专家支招：现实生活中我们会碰到很多像小美这样的情况。

这也就是荣格所说的内外性格倾向会出现在同一个人的性格中。

荣格认为对于我们任何一个个体来说，我们个人当中同时存在着内向和外向两类倾向，外向的人，对自己的理性认识为外向，而其个人的无意识为内向。

内向的人，对自己的理性认识为内向，而其个人的无意识为外向。

小美的这种情况就是在一个场合用了偏内向的东西，另一种场合用了偏外向的东西。

性格无优劣之分依据我们的生活经验，我们喜欢把乐观、热情、开朗等比较阳光、比较好听的词语用在具有外向性格的人身上，而将胆怯、孤独、不合群等比较消极的词语用在具有内向性格的人身上。

对此，弗洛伊德也认为，外向性格是健康的象征，而内向者则具有精神病的倾向。

<<内向者的销售法宝>>

他说：“向内释放心理能量意味着自恋，而向外释放心理能量则表明此人有可能达到真实的、客观的心理宣泄，并且能一步步地走向成熟！”

生活经验的暗示、权威专家的解读，这些无疑都是在告诉我们，外向的性格是优良的性格，而内向的性格则是比较劣势的性格。

于是很多内向的人受其影响变得越来越消极、越来越不善于沟通。

其实性格并无优劣之分，心理学家荣格认为，内向外向并没有优势劣势之分。

一位具有多年从业经验的心理医生说，他经常会听见很多性格内向的人对自己的性格不满意，这些人总是希望自己能够更加热情些、自信些，同时，还有很多外向性格的人也很不满意自己的性格，他们认为自己没有主见，喜欢随大流，他们的快乐总是来自于外界的表扬和赞美。

从生活中我们可以看出，内向者和外向者其实是各有所长，这其中并不存在孰优孰劣的问题。

健康的性格内向者的内心经常处于一种很平和的状态，他们对周围的事物没有太多的抱怨，他们的内心是自然而和谐的。

本质上来说，性格内向跟孤僻、害羞等性格特征不同，它不是疾病，它只是一种性格特征。

我们无法改变它，但是我们可以学着利用它。

所以我们要充分地了解自己的性格，这样才能够充分地发展自己的性格、享受自己独特性格带来的快乐。

P3-5

<<内向者的销售法宝>>

编辑推荐

销售员是目前非常庞大的曲折群体；内向者是人群中的大多数；许多人怀疑自己内向而做不了销售；《内向者的销售法宝》用大量的事实告诉读者内向者一定可以做好销售，并且更为出色！

<<内向者的销售法宝>>

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>