

<<从基层销售到业务精英>>

图书基本信息

书名：<<从基层销售到业务精英>>

13位ISBN编号：9787535953957

10位ISBN编号：7535953956

出版时间：2010-11

出版时间：广东科技

作者：赵亮亮

页数：128

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>

## <<从基层销售到业务精英>>

### 内容概要

当我还是块“石头”时，我始终坚信自己不是普通的“石头”，可能是“金子”；而每当想到自己是“金子”时，内心就会有一股暖流，从而充满激情。

当现在有很多人都承认我是“金子”时，我才发现：原来“金子”也没什么大不了的！

每一个人都可能是“金子”，只是暂时被埋在深土里。

也许你只是暂时被隐藏光芒，可能你只是被不断的失败触痛内心的坚强，可能你只是在成功前迷失了方向…… 只要你想改变，请站起来，高喊：即使真的只是“石头”，也要成为最硬的“金刚石”！

此书谨献给营销新人和创业新人，期望能给迷茫的销售员及创业者点亮一盏灯。

## <<从基层销售到业务精英>>

### 作者简介

赵亮亮

草根，非专家，非导师，非教授。  
非某营销科目创始人，非国际国内营销冠军，无任何荣誉。

开通有阿里巴巴“营销及创业类”博客流量超500万，博文《手把手教你开家服装店》连载流量超过300万。

曾为近万名销售员及创业者提供咨询、培训、邮件网络解疑等建议。

## &lt;&lt;从基层销售到业务精英&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 认识销售 第一节 我的销售之路 1. 石头和金子在于“自我认识” 2. 从生产管理到基层销售的转变 3. 从月薪3000元到月薪600元再到月薪过万 4. 成功在于有好心态 第二节 正确认识销售行业 1. 最简单与最重要 2. 不要为失败找借口 3. 销售员的目标 4. 合适的销售用语和适可而止 第三节 为什么做销售 第四节 销售需要先了解什么 1. 正确的时间(When) 2. 正确的地点(Where) 3. 正确的方式(How to do) 4. 正确的人(Who) 第五节 如果销售是爬山 1. 为什么要爬山(做销售的原因) 2. 爬山想得到什么(做销售的目标) 3. 要爬多高的山(确定合适的奋斗目标) 4. 爬山过程中需要什么 5. 可能遇到的困难 6. 怎么处理困难 第二章 销售宝典的“五大工具” 第一节 没有自信将一事无成 1. 销售员的自信是爬山所需的“水” 2. 发掘和利用自己的优势 3. 没有成功因为你“做错”或“不敢做” 4. 保持自信的3种方法 5. 自信要有度 第二节 勤奋让你更容易成功 1. 勤奋是爬山过程中的食物 2. 勤奋需要正确的方式和目标 3. 别让勤奋成为负担 第三节 激情让工作事半功倍 1. 激情是爬山所需的“登山鞋” 2. 如何保持工作激情 第四节 计划, 不打没准备的仗 1. 计划的目的地和重要性 2. 怎样合理安排计划 第五节 行动是成功的关键 1. 行动过程中的注意事项 2. 行动的重要性 3. 有效率、有针对性、有计划性地行动 小结 第三章 销售宝典的“八大心” 第一节 持之以“恒”才能成功 1. 恒心的重要性 2. 怎样培养恒心 第二节 用“耐心”推进成功 1. 没有耐心不可能成功 2. 三次沟通: 耐心要针对什么样的客户 3. 培养耐心要注意的三件事 第三节 成功从“细心”做起 1. 细节决定成败 2. 细心的重要性 第四节 “开心”工作, 快乐收获 1. 工作是为了开心, 所以请开心工作 2. 怎样使自己开心 3. 开心工作的作用 第五节 用“真心”获得认可 1. 真心才能得到客户的心 2. 怎样做到真心 3. 真心服务的作用 4. 真心需要注意两点 第六节 “虚心”使人进步 1. 虚心使人更快成功 2. 虚心请教所要注意的“四不” 3. 虚心的作用 第七节 下定“决心”实现自我提升 1. 决心是成功的基础 2. 如何下定决心 3. 决心失败的“三大主义” 第八节 以平常心面对成败 1. 不过分强求成功 2. 胜不骄败不馁 3. 吃亏是福 4. 难得糊涂 5. 宽容忍耐 6. 学会感恩 7. 知足常乐 小结 第四章 不成功源于你的性格弱点 第一节 性格与成功 第二节 贪婪导致失去 1. 贪小利, 丢掉客户 2. 赚90元与40元的差距 第三节 勇气战败懦弱 1. 销售员都在同一起跑线上 2. 不要给客户不切实际的承诺 3. 业绩差只是暂时 第四节 自私引致漠然 1. 我是打工者, 公司与我何干 2. 合理看待及处理“内部抢单” 3. 把公共场所当成家 4. 善待别人就是善待自己 第五节 盲目冲动容易失败 1. 冲动是魔鬼 2. 冲动创业一定失败 第六节 嫉妒导致心理障碍 1. 灾区捐款, 你捐了吗 2. 把嫉妒封杀在萌芽状态 小结 后记

## <<从基层销售到业务精英>>

### 编辑推荐

销售谁都可以做，但是成功的人凤毛麟角。

为什么你会选择销售？

为什么你会没有业绩？

为什么你没有方向？

为什么你迷茫？

为什么你的创新之路艰难？

市场及江湖，销售的“十八般武器”，助你成为“江湖高手”！

<<从基层销售到业务精英>>

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>