

<<每天一堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号：9787542936448

10位ISBN编号：7542936441

出版时间：2012-11

出版时间：立信出版社

作者：乔拉拉

页数：342

字数：170000

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>

<<每天一堂销售课>>

前言

<<每天一堂销售课>>

内容概要

销售永无止境，但成功永远有方向。
你只须熟知本书所提出的八堂课：从内心开始做好自我修炼，然后在此基础上，从如何打造自我形象上、如何塑造一个成功的自我上、从语言技巧上、从如何与客户进行心理博弈上、从如何开拓人脉上、从注意细节事项上、从战术上步步为营这几个方面去努力，从内而外，由表及里地全面实现自我突破，就能在销售中立于不败之地。

<<每天一堂销售课>>

书籍目录

前言 目录

第一章 自我修炼——建立良好的销售心态

1. 每天都自信满满
2. 向着最好, 奋勇前进
3. 要有恒心, 不轻言放弃
4. 摆正心态, 销售不是乞求
5. 诚信与销售同样重要
6. 做销售一定不要急于求成
7. 学会自律, 不偷懒
8. 学会排解销售中的压力

本章小结

第二章 树立形象——给客户留下最好的印象

1. 在访问客户前要先照镜子
2. 穿衣打扮的技巧
3. 西装穿着有讲究
4. 男女推销员的着装法则
5. 不同级别推销员的穿着要领
6. 让自己的形象充满活力
7. 不断学习超越自己
8. 练就内在的精神气质

本章小结

第三章 进身之阶——成功销售从自己做起

1. 先做信誉, 后卖产品
2. 推销时要谦虚
3. 成交始于了解自己的销售模式
4. 精通自己所销售的产品
5. 科学设定自己的销售目标
6. 要学会合理利用时间
7. 要养成良好的销售习惯
8. 每天坚持写销售日记

本章小结

第四章 心理博弈——学会破解客户的心理密码

1. 赢得顾客心就能赚大钱
2. 为客户着想, 双赢法则
3. 掌握顾客的消费心理
4. 读懂不同年龄段顾客的消费心理
5. 读懂不同顾客的性格特征
6. 引导客户的兴趣向购买欲望转化
7. 刺激客户购买的7个心理战术
8. 满足顾客需求的19个要点
9. 攻心为上, 俘获客户

本章小结

第五章 妙语生花——打造让客户动心的语言

1. 销售口才的基本原则

<<每天一堂销售课>>

2. 尽量多用积极的措辞
3. 善用辅助性的语言
4. 让赞美为你的成功服务
5. 幽默是销售成功的金钥匙
6. 巧妙询问了解有效信息
7. 引导对方说“是”
8. 顺着顾客的思路进行说服
9. 永远让倾听为销售助益
10. 消除制约口才的不利因素

本章小结

第六章 广结人脉——人脉通，则钱脉通

1. 寻找潜在客户的主要方法
2. 如何在展览会上抓住客户
3. 在联谊会中结识更多潜在客户
4. 与客户联谊时常采用的方法
5. 开发经销商的八大招法
6. 从竞争对手那儿抢客户
7. 客户的筛选与资源的积累
8. 寻访并不断地建立新客源
9. 成为客户最信赖的朋友
10. 通过“转介绍”开拓潜在客户

本章小结

第七章 注重细节——细微之处见真功

1. 察言观色判断客户购买能力
2. 巧送礼品加深情谊
3. 记住客户的名字
4. 不可或缺的肢体语言
5. 让你的笑容感染客户
6. 不容忽视的背影印象
7. 不要过于程式化和职业腔
8. 不要心不在焉

本章小结

第八章 步步为营——稳扎稳打让销售成功

1. 找对决策的关键人物
2. 不要被客户的拒绝借口打败
3. 站在客户立场上看问题
4. 准确捕捉客户购买信号
5. 不断增强客户的购买决心
6. 主动地请求客户购买
7. 把握时机从说服转向成交
8. 谨慎完成收尾阶段工作
9. 别忘记做一点附加销售
10. 做好售后服务跟进

本章小结

<<每天一堂销售课>>

章节摘录

版权页：第一章自我修炼——建立良好的销售心态 对于销售员来说，他每天的工作都面临着很多的问题，也肩负着各种各样的压力。

如何才能在艰苦的销售工作中做到“不管风吹浪打，我自岿然不动”，如何做到“谈笑间拿下客户，财源滚滚来”？

这其中最为关键的还是销售员自身要的力量要强盛，底气要足、心态要好、善于调控，做一个情商很高的销售员。

只有“内功”深厚了，才能做到每临大敌必有静气，才能拿下难缠的客户，战胜强大的对手！

本章就如何修炼“内功”进行一一的说明。

1.每天都自信满满 我要远离恐惧，充满自信、勇气和胆识。

自信心对于销售员来说非常重要。

可以说它是一个销售员必备的各种心理素质中最根本的素质。

“销售美丽的大师”——雅芳销售代表艾德娜·拉尔森每次向同行或者其他介绍她的销售心得时，她总是特别强调：“因为我信赖、喜爱雅芳的产品，所以才能销售好它。

作为女人，如果连你自己都不喜欢你推销的化妆品，怎么能指望推销给别人呢？

如果推销员自己都信心不足，就会自然不自然地在客户面前有所流露，就会影响到客户的购买情绪。

当推销员让客户和自己一样，对产品产生相同的喜爱和依赖时，交易的达成是自然而然的事情。

”那么，销售员应该在哪些方面表现出自己的自信呢。

(1) 对自身要充满自信 A.敢于大胆与陌生人说话。

许多销售员在面对陌生人时感到极不自然，甚至怀有犯怵或恐惧的心理。

而结识你周围的陌生人，却是销售员必备的技能。

因此，面对一个很想认识的陌生人时，销售员一定要敢于大胆说话！

你要能做到面带微笑，向他打招呼，握手，与他进行眼神接触，点头示意。

总之，要让对方觉得，你是一个想与他交谈的人，并且是一个很友好善良的人。

B.对自己的销售能力及说服能力的自信。

相信自己在销售的过程中，能够充分地发挥自己的推销才能与语言技巧，充分向客户显示自己的个人魅力，相信自己一定能够出色地完成这次推销任务。

C.每天都以一种积极的态度开始，在每一次推销前，告诉自己这一次会做成。

同时，也不要为自己制定过高的目标。

信心会随着你每一次目标的实现而增长，而后随着信心增长，再设置更高的目标。

有了经验之后，你会发现自信将意味着什么。

(2) 对自己所代表的公司充满自信 对自己所代表的公司充满自信。

既能够让自己产生一种发自内心的自豪感，从而干劲十足，也能让自己的这种对公司的忠诚感染客户，它还能使得你觉得自己所做的工作是有价值的。

这种自信还能在你最艰难的时候支撑你，成为你坚实的后盾。

(3) 对自己推销的产品充满自信 要说服客户购买你的产品，首先要说服客户对你的产品产生信心，要做到这一点，就需要销售人员自己首先要对自己的产品充满信心，否则的话又怎么能够去说服你的客户呢？

<<每天一堂销售课>>

编辑推荐

《时光文库:每天一堂销售课》编辑推荐：在销售过程中，你会遇到各种各样的困难；自己的情绪不宁，客户的冷嘲热讽，交易的一波三折等。这些都需要销售人员勇敢地去面对、去克服。

<<每天一堂销售课>>

名人推荐

我要远离恐惧，充满自信、勇气和胆识。

——博恩·崔西 成功者与凡人的不同之处在于他们从不将失败放在眼里，从不因为失败而放弃竞争，真正的较量并非是与竞争者，而是跟自己比赛。

——原一平 你要做的，就是跑出去多见人，让你的笑脸好好地为你赚取财富。

——乔·吉拉德 我们所做的每一件事都是为客户服务的，服务是我们业务活动的主题。

——里奇·波特 专业的推销员会注重通话的技巧和电话的功能，以至于让他的客户能够在通话之后同意约见。

——汤姆·霍普金斯

<<每天一堂销售课>>

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>