第一图书网, tushu007.com

<<7天成为销售高手>>

图书基本信息

书名：<<7天成为销售高手>>

13位ISBN编号：9787802495517

10位ISBN编号：7802495512

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：李尚隆

页数：238

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

前言

销售从付出开始谈到销售，大部分销售人员总是显得对销售技巧的提高特别有兴致。
然而在一个销售人员所产生的问题中。
，有80%是来自于自身心态，纵使解决了销售技巧的欠缺也只是治标不治本的方法。
要培养出一个王牌销售人员，最重要的是使他树立正确的销售心态，否则便是“皮之不存，毛将焉附”了。
销售活动就像万米比赛：参与者都在争夺，希望最先到达终点，成为最终的赢家。
而比赛是残酷无情的，赢家——冠军只有一个。
无数体育明星夺冠的例子告诉我们，技能是夺冠的基础，但在势均力敌的情况下，夺得冠军的最重要因素是心态。
同样，销售心态，也是左右一次销售成功与失败的关键因素。
你应该听别人讲过，或者自己也曾感叹“我不擅长推销”。
没错，我们总能听到这样的话。
每个不从事销售工作的人都在想：我不会推销，更有甚者，大多数正在从事销售工作的人心底里也偷偷地认为，“我不会推销”。
人们这样想是有原因的，他们大都把销售看颠倒了！
他们可能认为销售是为了说服别人购买并不想要的东西。
是这样吗？
绝不是。
销售是一个努力了解人们想要什么，想要做什么，并帮助他们实现愿望的过程。
换句话说，销售不是在利用他人，而是为了给人们更多的可用之处。

内容概要

本书适合所有正在成长中的销售员和对销售感兴趣的人们，尤其对销售新手更具参考价值。
如果你初入销售这一行。
还摸不清门道；或者虽有几年的销售经验，但总有一些障碍令你无法得心应手，本书专门为你打造!作者以翔实的案例加深人浅出的讲解，让迷茫而不知该如何起步的销售新手，快速从心态和素养方面了解自己是否适合销售工作，是否能通过销售实现人生目标。
书中详尽解析了销售人员如何利用短短7天的时间实现从一个新人到高手的进阶。

作者简介

李尚隆，现任实践家知识管理集团产品事业部总经理、北京分公司副总经理。
实战经理人——7年的职业经理生涯经验，曾创造一年营业额增长1000%的培训业界奇迹！
社会活动者——10余年从事社团公益事业不问断，创办国内第一家公益民间图书社——“弘雅书屋”！
梦想实践家——从铁匠到职业经理人，未来的梦想是成为文化慈善家，通过著书和演讲捐建500个公益书社！
李尚隆老师擅长营销，管理作风严谨，以协助企业建立系统、规划制度著称。
营销策划与创意构思奇巧、思路敏捷，具有超强的行动力和执行力，人称管理培训界的“小诸葛”。
“乐在工作”、“销售技巧”、“目标式管理”、“职场成功好习惯”都是其最擅长的课题。
被其培训过的学员都能很快将其所讲内容运用到工作和生活中，取得立竿见影的效果。

书籍目录

序言销售从付出开始
第一天　销售新手必须具备的职业心态
　第一节　为自己的工作而骄傲
　　1　选择销售就是在选择成功，以销售职业为荣
　　2　销售意味着付出，而不是回报
　　3　培养良好的性格、习惯
　　第二节　勇敢去工作
　　1　永不退缩，销售行业勇者生存
　　2　销售员就是在推销自己的勇气
　　3　永不为懒惰找理由
　　第三节　理智应对被拒绝
　　1　做好被拒绝的心理准备，拒绝是前进的动力
　　2　找出客户拒绝的根由
　　3　学会在拒绝中成长
第二天　销售新手必须具备的四大职业素质
　第一节　学会向客户推销自己
　　1　微笑训练是必修课
　　2　受人青睐的5种方法
　　3　培养自己的亲和力
　第二节　精心打造自己的形象
　　1　塑造一个活力四射的你
　　2　得体着装意义非凡
　　3　掌控自己的身体语言
　第三节　掌握完备的商务礼仪
　　1　销售礼仪为你赢得尊重
　　2　销售员必须注意的礼仪细节
　　3　绝对不要触犯的礼仪误区
　第四节　人脉关系的开拓与维护
　　1　建立良好的客户关系
　　2　学会与陌生人一见如故
　　3　客户永远是知己
第三天　客户拜访是必须做好的销售细节
　第一节　预约客户就是预约成功
　　1　找到潜在客户的2个基本方法
　　2　约见前要明确的4件事
　　3　约见客户必须注意的问题
　第二节　拜访客户，成功推开客户的门
　　1　拜访客户的6个关键步骤
　　2　拜访客户的3个要点
　　3　明确约见对象，尽全力了解客户情况
　第三节　走近客户，与客户近距离地有效沟通
　　1　接近客户的8种方式
　　2　接近客户的主要原则
　　3　接近客户应注意的4个细节
第四天　销售员必须掌握的沟通技巧

第五天　销售成交的步骤与秘密
第六天　销售中必知的博弈心理学
第七天　售后是新销售的开始

章节摘录

第三节 理智应对被拒绝1做好被拒绝的心理准备，拒绝是前进的动力拒绝几乎是每个销售人员每天都要遇到的事，被拒绝一次你可能依然勇气十足，可如果被拒绝了10次、100次呢？
答案是，你只能开始准备你的第101次推销。
日本著名推销大师原一平曾深有感触地说：“ 推销就是初次遭到客户拒绝之后的坚持不懈。
也许你会像我那样，连续几十次、几百次地遭到拒绝。
然而，就在这几十次、几百次的拒绝之后，总有一次，客户将同意采纳你的计划。
为了这仅有的一次机会，销售员在做着殊死的努力。
”国外保险业有一个统计数据，在保险推销中，平均每访问16个客户，才能有一个客户购买保险，在目前的中国市场，实际成功率比这个数字还要低很多。
销售员应该记住，客户的拒绝，是一种常态，开始可能是冷冰冰的拒绝，时间长了，他很可能成为你的朋友。
所以，没有必要试图在短时间内说服客户，先承认、接受对方的拒绝。
你应该这样想，客户接纳我的时机还没有到，但是，我已经把信息传递给了他，以后可以寻找恰当的时机和方式，让客户接纳我，购买我的商品。
因此，拒绝是对销售员最基础的考验，销售员不能因拒绝而停滞不前。
有些销售员上培训课，或者听老销售员的讲解之后，往往会产生一种激情，同时把推销想成非常轻闲、快乐的职业，每天东奔西走，不用坐班，也没人盯着自己，能和客户产生愉快的互动，轻而易举地卖出产品。
可这一镜头只发生在销售员的白日梦中，不可能在现实中出现，因为有些人并没有产品需求，或者还在犹豫阶段，这些阻力都要销售员通过努力才能克服。
面对拒绝要不断给自己打气，表现出顽强的敬业精神，坚持拜访下一家客户。
有一位几十年来成绩一直非常优秀的销售员说：“ 我每天都做好计划访问多少客户，把访问过的企业情况在随身携带的本子上记录下来，把他们拒绝的理由也记录下来，回家后进行分析。
”访问客户的数目是一个硬指标，每天都必须完成，绝不能偷懒，如果你想：算了，再推销下去也不会有希望，这就大错特错了，希望往往就存在于你即将放弃之时，就埋伏在你的下一个拜访中。

媒体关注与评论

如果你严肃认真地把销售作为你的事业，那么错过这本书或者不按它建议的步骤实践，将会对你的事业造成巨大损失。
本书清晰地向你展示了如何在短时间内达到销售心态与销售技I5双修的境界，把你打造成全新的销售高手。
——陈震 《铁军式营销》作者销售是改变他人思想的艺术，本书是改变你销售生涯的科学。
无数事例与技巧的凝炼化为7天的密集指导，倾注了“ 上帝造人 ”般的耐心与创造，本书堪称销售“ 创世纪 ”。
这些覆盖了整个销售流程的经验总结，一定会帮助你破茧而出，成为销售高手。
——李光斗 中国营销实战专家大部分人认为，营销是要说服顾客购买他们本来不情愿买的东西。
这种意识导致了广告的产生，但正是广告让本应简单的营销活动变得极为困难了。
本书告诉我们，当营销人员从“ 给予者（付出者） ”的角度思考问题时，他的营销活动会更富有成果和令人满意。
培育一种信任关系，将着眼点完全放在为他人创造和输送价值上，好的结果会自动随之而来。
——林伟贤 著名实战培训大师

编辑推荐

《7天成为销售高手:销售新人的入门圣经》编辑推荐：锻造销售高手的28条军规。
销售全流程贴身咨询，让你赢在销售每一步。
端正心态，在销售起点完成心灵的武装〈br〉进行职业素养训练〈br〉做好客户拜访细节〈br〉掌握与客户沟通的技巧〈br〉参透成交的秘密〈br〉在销售中运用博弈心理学〈br〉以过人的售后开启新的销售周期〈br〉7大环节、28条军规，完美填补你销售之路上海一个心存疑惑的空白点。
此外，还为你呈现一系列销售制高点，帮你轻松掌握成功销售的招招式式：〈br〉销售员受人青睐的5种方法〈br〉批准客户的5条路径〈br〉约见客户要确定的4大问题〈br〉拜访客户的6个关键步骤〈br〉接近客户应注意的4个细节与8种方式〈br〉完美汉价的9种方法〈br〉促进快速成交的7个有效技巧〈br〉成交之后应做的6件事〈br〉吸引客户注意力的5大技巧〈br〉刺激客户购买的7个心理战术〈br〉销售员必须规避的7大销售陷阱。

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