

<<心动销售术>>

图书基本信息

书名：<<心动销售术>>

13位ISBN编号：9787802555549

10位ISBN编号：780255554X

出版时间：2010-5

出版时间：企业管理出版社

作者：刘文献

页数：220

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>

<<心动销售术>>

内容概要

本书围绕作者亲身经历或听到、看到的故事、例子展开分析、汲取精华，提出问题并给予建设性解决方法。

所述销售方法都可拿来即用，套用后短期内即看得见销售能力的提升，非常容易引起读者共鸣，得到认可。

对准备、即将或正在创业的朋友来说，无可否认是一福音。

实践与理论相结合，创业者读到书中好的方法、建议，可以模仿用来安排自己的销售计划、实践体会、总结改进，最后得出一套属于自己的成功销售方式。

<<心动销售术>>

作者简介

刘文献，自由撰稿者，网络写手。

单篇文章点击率多达五万以上，深受广大读者的喜爱。

作品主旨鲜明，文笔朴实而幽默；文章总能给读者一些宽慰、鼓励或启发；帮助人们找到目标与动力，挖掘人性初始的美好；告诫人们在经济社会里追求金钱与物质成功的同时，一定不要忘记自己追求成功的目的；劝慰人们要懂得享受生活，给身边的亲人、朋友们带来快乐；注重心灵与精神层次的不断修炼与提升。

<<心动销售术>>

书籍目录

第1篇 改变一生 第1章 笑能结缘 第2章 热忱开路 第3章 自信勇气 第4章 积极友善 第5章 自求进步 第6章 目标动力 第7章 前进力量 第8章 主宰命运第2篇 做好销售 第1章 开发客户 第2章 建客户卡 第3章 销售礼仪 第4章 约见技巧 第5章 访问时间 第6章 谈话技巧 第7章 临门一脚 第8章 促成交易第3篇 销售魅力 第1章 推销自己 第2章 第一印象 第3章 双赢技巧 第4章 微笑魅力 第5章 承诺力量 第6章 声音魅力 第7章 口才魅力 第8章 友善亲切第4篇 皇牌销售 第1章 善用直觉 第2章 打破僵局 第3章 话说一半 第4章 挑衅技术 第5章 沉默是金 第6章 了解顾客 第7章 直面拒绝 第8章 摆脱挫折第5篇 销售习惯 第1章 令人信赖 第2章 珍惜时间 第3章 约见时间 第4章 表现热忱 第5章 真诚相待 第6章 成人之美 第7章 善于幽默 第8章 勇担责任第6篇 销售错误 第1章 不爱销售 第2章 一叶障目 第3章 心不在焉 第4章 忽视旧单 第5章 安排松散 第6章 低估客户 第7章 急于求成 第8章 害怕竞争

<<心动销售术>>

章节摘录

哈佛大学著名心理学教授威廉詹姆斯曾说过：“人类似乎先有感觉再表现出行为，事实上，感觉和行为是一致的。

如果我们秉持意志强制自己不断训练这行为，就能间接地培养出这行为所表现的感情。

”先说说苦练如何去笑的作用何在？

每天早上，我对路上见到的每一个人示以友好的微笑，说“Hi，早上好！

”对街上迎面走来的朋友打招呼，露出关怀的笑容，如果碰到比较熟悉的，就直接呼喊他的名字，给他一个爽朗的笑容。

此时我已经从他们脸上回报以主动的微笑。

不难发现一个事实：一个面带诚挚而热情笑容的人，所到之处都会受到欢迎，而愁容满面的人则四处碰壁。

迪洛西狄克生曾说过：“女性对男性最有力的武器莫过于笑容。

”遗憾的是，许多女人都忽略了笑容是一项美德，其实，愉悦的笑容可保持婚姻的幸福，使男人喜欢回到家里。

如果做丈夫一想到自己傍晚回到家里，太太会投给他一个阳光般灿烂的笑容，他便很少滞留晚归，或夜不归宿。

借着微笑可以创造幸福，可以增进人缘！

这话听起来似乎有些不可思议。

但是，你何不尝试一下，在一个月內，每天对你所遇见的人展露笑容，即使对自己的妻子和孩子也不要吝惜笑容。

你将很快发现自己活得更快乐。

这也是停止忧虑、享受生活的最佳方法。

只要你一开始实践，笑容迎人的时候，便会感觉到自己愈来愈受人欢迎。

笑具有一种魅力，它可以点亮天空，可以振作精神，可以改变你周围的气氛，更可以改变你。

你这张脸不只是为了吃，天天洗，每日刮胡子或化妆。

它是为了呈现上帝赐给人类最贵重的礼物——笑容。

老实说，皱眉头比微笑所牵动的肌肉更多。

你对别人皱的眉头越深，别人回报你的眉头也就越深。

但如果你给对方一个微笑的话，说不定你会得到十倍的回报。

偶然的会看到一句话：“我看到一个人脸上没有笑容，所以我给了他一个。

”很欣赏这句话，不知道这句话是谁最先说的。

真应该给那个人一份荣誉，因为他说了这句话，让每个人看到了脸上都会泛起一个微笑。

<<心动销售术>>

编辑推荐

创业靠什么赚钱？
靠什么成功？
客户订单？
客户订单从何而来？
靠销售！

当今社会，创业成风，七个人里面至少就有一个人出来创业，以后也许还会更多。作为一个创业者，一个新的CEO，你还指望靠优秀的销售员来支撑你的公司吗？别傻了，如果别人成为了公司的优秀销售员，他有了一批重要的客户，那他迟早也会另起炉灶，与你竞争。
毫无疑问，如果你想创业成功，销售就是你的必经之路。

<<心动销售术>>

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>