

《沒有最好，只有更好》

图书基本信息

书名：《沒有最好，只有更好》

13位ISBN编号：9789866906688

10位ISBN编号：986690668X

出版时间：2010-1

出版社：讀品文化事業有限公司

作者：靜濤

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《沒有最好，只有更好》

前言

前言 銷售是一個被認可的過程，首先要讓對方認可自己，只有銷售員被認可了才可能有下一步，接著就是要讓對方認可公司，認可產品。任何一個創造優秀業績的業務員都是一個能被客戶接受和認可的業務員。只要讓對方認可了自己，認可了公司，認可了產品，銷售一定能成功。成功的銷售不僅僅依靠完美的產品，更需要完美的業務員。日本東京貿易公司有一位專門負責為商務客訂票的小姐，她幫德國一家公司的業務經理購買往來東京、大阪之間的火車票。不久，這位經理發現了一件有趣的事：每次去大阪時，他的座位總是靠列車右邊的窗口；返回東京時又總是靠左邊的窗口。經理問小姐其中緣故，小姐笑答：“車去大阪時，富士山在你右邊，返回東京時，山又出現在你的左邊。我想，外國人都喜歡日本富士山的景色，所以我替你買了不同位置的車票。”就這麼一樁不起眼的小事，使這位德國經理深受感動，促使他把兩家公司之間的貿易額由400萬歐元提高到1200萬歐元。

一個小小的細節，為公司帶來了很大的收益，很多時候，銷售就是從提供服務開始的。想要取得卓越的銷售業績，就要從現在開始，約束自己的行為，讓自己成為最被客户接受的人。督促自己，培養能幫助自己成為優秀業務員的好習慣，努力提升個人修養，向其他成功的推銷員學習銷售之道，這樣才能在老闆和客戶之間得到更好的生存空間。除了要讓客戶認可自己，還要讓客戶認可公司和產品。每一樣產品都有它的獨特之處，以及和其他同類產品不同的地方，這便是它的特徵。產品的特徵可以讓顧客把你推薦的產品，從競爭對手的產品或同製造商其他型號的產品中突顯出來。譬如說推銷傢俱時，可以鼓勵顧客親身體驗，請他們用手觸摸傢俱表面的纖維或木料，坐到椅子上或到床上躺一會兒。用餐桌布、食具和玻璃器皿佈置桌面；整理床鋪後，擺上兩個有特色的枕頭；休閒躺椅旁的桌子上，擺放一座檯燈和一些讀物。展示給顧客看如何使用沙發床，也可請顧客坐到躺椅上，嘗試調整它的斜度。推銷有關食物的產品時，向顧客展示怎樣使用某種材料或烹調一種食品；展示合適的食譜，陳列幾款建議的菜肴，並讓顧客現場品嚐。建議如何把某種食品搭配其他菜式，例如，做一頓與眾不同的假日大餐，又或將它製成適合野餐或其他戶外活動享用的食物。如果你能做好銷售中的每一步，有什麼理由不成功呢？堅持下去，你一定能成為銷售冠軍的。

《沒有最好，只有更好》

內容概要

銷售是一個被認可的過程，

任何創造優秀業績的業務員都是一個能被客戶接受和認可的業務員，成功的銷售不僅僅依靠完美的產品，更需要完美的業務員。完美的業務員最需要的是 -- 事半功倍的銷售成功法則

--身為一名推銷員，不要設定太難或太容易的目標，這兩者對推銷成功的幫助都不大，因此。設定目標應該客觀、現實。

--推銷人員需要時常修正自己的心態，藉以消除不良的習慣與不當的處世態度，並強化正確的、積極的心態。

--成功的推銷員大多是幽默高手，因為他們知道幽默會減輕緊張情緒。幽默有助於擺正事情的位置，還是消除矛盾的強有力手段。

--在推銷中，如果能適當地恭維顧客，給他幾頂高帽子戴戴，一旦他飄飄然，那你的推銷就一定會成功。 --推銷員要善於發現客戶最微小的長處，並覷準時機予以讚美。讓客戶感覺到推銷員真摯、親切和可信，距離自然會越拉越近。

最實用的業務員入門手冊！！更多事半功倍的銷售成功法則！！打開書就能得到。

《沒有最好，只有更好》

書籍目錄

第一章 推銷成功要養成的好習慣1.誰都不會拒絕微笑的人2.不笑不開店，和氣能生財3.替顧客帶上“高帽子”4.重視給人的第一印象5.傾聽也要講究技巧6.重視客戶的抱怨7.以讚揚代替批評8.讚美要有分寸9.人一定要靠衣裝10.銷售需要時時思考11.成功的銷售需要注意每一個細節12.誠信待人不僅僅是口號13.守時，是基本的誠信14.學會休息15.把謝謝掛在嘴邊16.把握抉擇時機

第二章 推銷成功要具備的個人修養1.有了目標再行動2.目標可以訂得高一點，但必須有效3.良好的時間規劃4.做任何事情都要有主見5.銷售離不開積極的心態6.謙虛讓你有求必得7.幽默讓溝通變得簡單8.勇氣是最有力的武器9.求人不如求己10.銷售離不開創新11.專注於自己的工作12.推銷員一定要勤奮13.忠誠是立身之本14.持之以恆才能成功15.能夠原諒他人的過錯

第三章 推銷成功要向最偉大的推銷員學習1.愛心是一筆偉大的財富2.堅持不懈是最基本的品質3.面對拒絕要堅持不懈4.自信是成功的第一秘訣5.熱情是行動的信仰6.浪費時間等同於揮霍生命7.困境讓你更堅強8.反省讓你保持清醒9.控制情緒是一種能力

第四章 推銷成功的生存準則1.服務客戶是行動準則2.對顧客來說最合適的才是最好的3.推銷員要對自己的工作負責4.責任當前，勇於承擔5.把滿足顧客的需求放在首位6.有效激發別人的認同7.提供更好的服務8.客戶利益受損時要賠償客戶的損失9.負責的態度讓銷售事業更順利10.敬業的推銷員出類拔萃11.讓自己公司的人滿意

《沒有最好，只有更好》

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:www.tushu111.com