

《世界上最伟大的推销员实践手册》

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销员实践手册》

13位ISBN编号：9787510446559

10位ISBN编号：7510446554

出版时间：2013-11

出版社：新世界出版社

作者：(美) 诺瓦尔霍金斯

译者：刘伟

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

《世界上最伟大的推销员实践手册》

内容概要

《世界上最伟大的推销员实践手册》全面介绍了种种正确运用推销术以提升自身价值和亲和力的方法和途径，并以充分的事例阐述了这样的事实：无论你从事什么职业，只有通过有效地运用推销术，持续不断地增加自己的成功条件并高效地完成一切工作，你的成功才能得到保障。

《世界上最伟大的推销员实践手册》

作者简介

《世界上最伟大的推销员实践手册》

书籍目录

第01章为什么有些人必然成功，有些人却注定失败

1. 为什么应该成功的人却总是失败
003
2. 善于推销自己，才能拥有成功的机会
006
3. 时刻保持做推销员的心态
008
4. 你的潜能是最值得你推销的商品
011
5. 推销自己最大潜能的三种媒介
017
6. 熟悉销售流程，抓住每一个销售良机
021

第02章让自己成为最受买主青睐的“商品”

1. “小人”也能成功的时代已经成为历史
029
2. 重塑你的人格，开发你的潜能
031
3. 销售大师所具有的基本素质
033
4. 通过必要的改变来提升自己
036
5. 卢瑟·伯班克方法
039
6. 让行动去表达自己的想法
044
7. 正确地开发大脑
048
8. 有针对性地训练你的身体
053
9. 精神开发的三个步骤
057
10. 无论缺乏什么素质，你都可以开发出来
060

第03章自我推销的技巧

1. 销售技巧能使成功变得更加容易
065
2. 运用心理暗示和情感诱导“征服”老板
067
3. 销售用语应符合四个原则
071
4. 自我表达的第二种手段——语调
073
5. 容易引起老板反感的说话坏习惯
076
6. 学会使用身体语言
079

7. 身体动作

082

8. 本章只是销售艺术研究的开端

085

第04章不打无准备之仗，为成功做好准备

1. “不打无准备之仗”

089

2. 为了必然的成功，你一定要有所准备

091

3. 要以服务买主为目标去进行准备工作

094

4. 随时随地让每一个人感到愉快

096

5. 不可或缺的“圆滑”

100

第05章积极寻找成功的希望

1. 如何更多、更好地增加成功的机会

105

2. 调查研究很重要

107

3. 在任何地方你都可以获得成功

109

4. 调查买主的需求，乐于为买主提供服务

112

5. 学会分析买主的个性特点

114

6. 如何赢得持续成功

117

7. 本章小结

121

第06章获得拜访老板的机会

1. 制定完备的销售方案，掌控主动

125

2. 懂得如何展现自己的独特价值

127

3. 为买主提供优质的服务

132

4. 与众不同者才能获得成功

134

5. 获得老板青睐有更好的方法

136

6. 充分准备，应对拒绝

139

7. 成功接近老板的四要素

141

第07章正确地评估老板

1. 能够反映一个人性格的真正信号

149

2. 融化老板不友好的坚冰

- 155
- 3. 成为评估他人的行家里手
- 158
- 4. 如何了解人们在某个特定时刻的思想和情感
- 160
- 5. 学会观察征兆信号
- 162
- 6. 发现老板的思维敏捷程度、理解能力和接受速度
- 165
- 7. 手势或语调的不同，代表的含义也不同
- 168
- 第08章激发老板对自己的兴趣
- 1. 多做准备才能减少失败的概率
- 175
- 2. 如何“强迫”老板来“开门迎客”
- 177
- 3. 持续地吸引老板的注意力
- 180
- 4. 不落俗套的方法能更有力地刺激老板的感官
- 184
- 5. 站在对方的角度想问题
- 187
- 6. 学着用老板熟悉的语言来表达
- 189
- 7. 拥有受人欣赏的优点
- 192
- 8. 只做能给人留下良好印象的事情
- 194
- 第09章让老板迫切地需要自己
- 1. 让老板需要自己只是向前迈出了一步
- 201
- 2. 如何让老板迫切地需要自己
- 202
- 3. 首先，要让老板喜欢你
- 205
- 4. 运用好暗示的方法，能更有效地征服老板
- 209
- 5. 暗示性方法有非常强的说服力
- 213
- 6. 运用暗示性方法时应尽量避免的一些错误
- 216
- 7. 赢得老板的信赖
- 219
- 第10章扫清前进道路上的障碍
- 1. 老板提出异议时正是你的机会
- 225
- 2. 将老板的异议变成销售的帮手
- 227
- 3. 如何应对表面上的异议

230	
4. 灵活机智地处理阻碍，化解异议	
234	
5. 老板为什么提出异议	
238	
6. 如何不引起老板反感，又能维护自我立场	
241	
7. 足智多谋是最重要的品质	
246	
第11章成功地实现目标	
1. 不要让到手的成功溜走	
253	
2. 像求婚一样向老板证明你是一个好员工	
256	
3. 让老板接受你的优点，忽略你的不足	
258	
4. 怎样使老板对你的话深信不疑	
261	
5. 结束销售流程的两个步骤	
263	
6. 让老板做出有利于你的决定	
266	
7. 让自己变得光辉灿烂	
271	
8. 最有效地完成销售流程的结束阶段	
274	
第12章成功之后更需努力	
1. 成功也可能是走向失败的绊脚石	
283	
2. 人生如逆水行舟，不进则退	
285	
3. 持续不断地积累，建造你的“成功大厦”	
288	
4. 每一个目标都是你的新起点	
290	

《世界上最伟大的推销员实践手册》

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