

《成功的销售从理念开始》

图书基本信息

书名：《成功的销售从理念开始》

13位ISBN编号：9787563934799

10位ISBN编号：7563934790

出版时间：2013-5

出版社：方明远 北京工业大学出版社 (2013-05出版)

作者：方朋远

页数：258

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

《成功的销售从理念开始》

前言

何为销售？谈起销售，或许人们会想到那些口若悬河、夸夸其谈的人。在大多数人看来，拥有一张灵巧的嘴巴，便已具备完成销售工作的条件，其实不然。随着社会经济时代的到来，传统的销售概念正在遭受着严重的冲击。而销售人员也必须与时俱进。为了适应当今社会的发展，销售人员必须培养良好的销售理念，才能创造出更好的业绩。在当今销售行业之中，销售人员已不能再单凭口才便达到推销的目的了，还必须具备一定的的人际关系网与个人能力，更需要具备着眼于产品、市场分析的睿智与眼光。相信大多数的销售人员都有这样的感受：以往的销售工作十分简单，只需要拿着公司的产品向客户推销就行。然而现在，销售人员若对产品的市场反应与客户需求都不甚了解的话，只会像一只无头苍蝇般四处碰壁，这对于销售人员的职业发展将会产生极大的障碍。因此，销售人员转换销售理念、提升个人的市场操控能力是当下最为重要的。事实上，销售对于销售人员而言，就是一个不断寻求自身价值、体现自身价值并将理想转变成现实的过程。无法否定的是，任何一位销售人员的销售生涯都充满了坎坷，其中不仅有成功的喜悦，还有更多失败的痛苦。销售人员若不具备强大的心理素质，无法适应销售的工作性质，便很难得到发展。无论你拥有多么高的天资，若想成为一位高效的营销人员，就必须掌握一定的销售理念，这种销售理念是需要你通过学习和训练方能掌握的。若是销售人员不具备良好的销售信念，是很难在销售行业立足的。因为理念犹如信仰，不具备销售理念，销售人员便不知道该向哪里走，也不知道如何开展工作。因此，销售理念对于销售人员而言是至关重要的。若想做好销售工作，就必须具备良好的销售理念。那么，销售人员在承担销售工作的过程中，又应当具备什么样的销售理念呢？以下便是销售人员必须具备的十大销售理念：1激情可以改变世界。2每天都要进步一点点。3凡事预则立，不预则废。4成功的销售应该“名利双收”。5口才必不可少。6尊重客户是沟通的前提。7你的价值是因拒绝的存在而存在。8人脉是金。9每个客户身后都有250个潜在客户。10销售就是挖掘并满足客户的需求。以上十大销售理念乃是每一位销售人员都应当掌握的基本理念。销售是一项非常有难度、非常有挑战性的工作，若是销售人员不具备正确的销售理念，便很难将这份工作做好。销售工作也是一个不断进取、上升的过程，若没有坚定的销售理念作支撑，销售人员便很难在这一行业获得成功。本书帮助更多的销售工作者树立良好的销售理念。《成功的销售从理念开始》以全新的视点与独特的思维，运用大量成功者的事例论述了高效销售人员走向成功的十大销售理念。本书将会为销售工作者开启一场理念学习之旅，为销售工作者建立正确的销售理念提供最好的帮助，让大家在感受阅读乐趣的同时，又能提升自身的销售能力。掌握了这些销售理念，身为销售人员的你走向成功便不再难了。

《成功的销售从理念开始》

内容概要

《成功的销售从理念开始》以全新的视角与独特的思维，运用大量成功者的事例论述了高效销售人员走向成功的十大销售理念。《成功的销售从理念开始》将会为销售人员开启一场理念学习之旅，为销售人员建立正确的销售理念提供最好的帮助，让大家在感受阅读乐趣的同时，又能提升自身的销售能力。掌握了这些销售理念，身为销售人员的你走向成功便是轻而易举的事了。

《成功的销售从理念开始》

书籍目录

第一章激情可以改变世界 充满自信，永葆激情 心态是激情的助燃器 对方的冷漠，击败不了你的激情 进取心是开启激情之门的钥匙 莫让悲观胆怯浇灭了激情 激情就是重复去做一件事情 短暂的激情不值钱 第二章每天都进步一点点 销售工作并不卑微 肯定自我，方能超越自我 目标有多大，事业便有多大 一件事做得好，事事变通顺 耐心是一切聪明才智的基础 每天盘点一下你的心灵 提升自身核心竞争力 利用工作之余给自己充电 只需要比昨天进步一点点 第三章凡事预则立，不预则废 时时作准备，到时不慌张 设定目标，让自己成为专业人士 为自己设定可以实现的目标 明确目标，把握好前行的方向 了解客户信息，方法很重要 给客户留下良好的印象 金山、银山，不如养成好习惯 对自己所推销的产品一定要精通 制订切实可行的计划，让销售工作有章可循 第四章成功的销售应该“名利双收” 个人品牌与销售业绩成正比 好脾气，业绩步步高升的秘诀 努力打造与众不同 成功推销自己，再推销产品 太诚实，令客户望而生畏 适度暴露产品的缺陷 别随意向客户许诺 不可缺少的责任心 诚信面对每一位客户 良好的信誉能赢得更多的客户 第五章口才必不可少 第六章尊重客户是沟通的前提 第七章你的价值是因拒绝的存在而存在 第八章人脉是金 第九章每个客户身后都有250个潜在客户 第十章销售就是挖掘并满足客户的需求

《成功的销售从理念开始》

章节摘录

版权页： 任何人若想将自己内心的想法表达出来，都必须运用语言这一工具。每个人的口才与其心理存在着十分微妙且密切的关联。因此，通过一个人的口才不仅可以看出其内心的思维，更可以反映出人的物质外壳与表现形式。身为一名销售工作者，更应当拥有良好的口才。因为良好的口才不仅可以使客户充分发现你的心理修养，还可以感受到你的文化素质与个人魅力。但凡成功的销售人员都有着一流的好口才。好口才不仅为销售人员带来良好的交际能力，更为他们的销售业绩添彩增色，更能为其创造巨大的财富。张晓月是一名钢化玻璃酒杯推销员。某日，张晓月在某大商场向顾客解说钢化玻璃酒杯。他首先向顾客对钢化玻璃酒杯进行了详细的介绍，称钢化玻璃酒杯摔到地上都不会碎。张晓月希望通过现场演示让顾客看到杯子的经久耐用。然而，当张晓月开始示范表演时，刚好他拿起的那只杯子的质量不过关，当他重重地将那只杯子摔到地上时，“不会碎”的酒杯“砰”的一声便碎了。这种情况从来都没有出现过，就连张晓月自己也是万分惊讶。而在场的每一位顾客看到这一幕更是目瞪口呆。因为之前这些顾客大多相信张晓月的话，只是想再看看示范验证一下，没想到却出现这样的情况。在短暂的几秒钟停顿之后，张晓月随机应变，很快便压制住了内心的惊慌。他则对在场的顾客笑了笑，然后非常沉着且幽默地说道：“各位，请大家放心，这类酒杯，我们说什么都不会卖给你们的。”张晓月的话刚说完，在场的顾客便轻松地笑了起来，刚才尴尬的局面瞬间变得热闹起来。借着机会，张晓月又摔了几只杯子，这回真如他所说都没有被摔碎。这下，在场的每一位顾客都对张晓月产生了极大的信任。大家纷纷决定购买钢化玻璃酒杯。很快，张晓月推销的钢化玻璃酒杯便卖出去了上百只。而且对张晓月推销过程中的这次失误，顾客却坚信他是事先设计好的：第一次将钢化玻璃酒杯摔碎只不过是推销时所卖的关子，其目的不过是想吊大家的胃口。上述故事充分说明了良好的口才对于一名销售人员的重要性。因为在紧急时刻，良好的口才不仅可以帮助销售人员成功打破困境，更可以透射出销售人员的自信、乐观、宽容以及高雅的内心世界。要知道，对于交往中的人们来说，彼此的心灵都存在一定的相通之处，而语言便是连接交往双方心灵的桥梁。销售人员具备的口才的好与坏，将直接影响到其与客户之间的交流与沟通所能取得的效果。因此，销售人员应该灵活运用语言这一工具，让自己能够在客户面前做出最好的表现，这样才可以赢得客户的信赖。

《成功的销售从理念开始》

编辑推荐

《成功的销售从理念开始》讲述要想做好销售，就必须培养良好的销售理念，因为只有好的理念，才能创造出更好的业绩。

《成功的销售从理念开始》

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