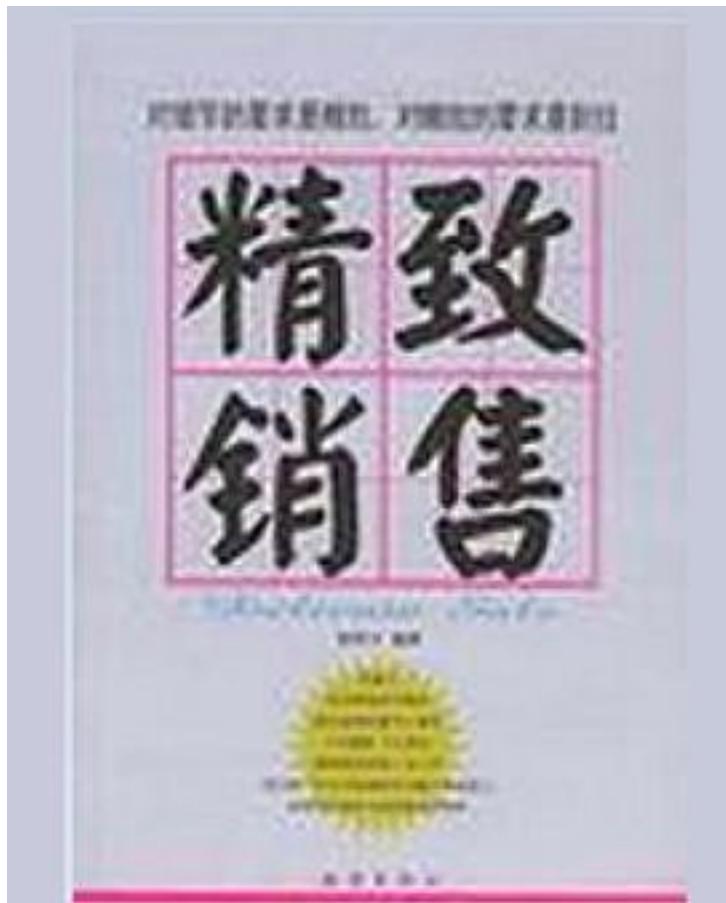


# 精致销售



[精致销售 下载链接1](#)

著者:斯蒂文 编

出版者:

出版时间:2004-1

装帧:

isbn:9787502825164

当代美国销售专家韦勒有一句销售名言：“不要卖牛排，要卖烧烤牛排时的滋滋声。”

销售人员具有良好的心理环境和心理状态，有利于影响和激发顾客采取购买行为，因此，成功的推销者大多善于把自己推销给顾客，将商品推销的重点放在自我推销上，以赢

得顾客的理解、喜爱和信任，其次才是在此基础上推销其商品，由此而使推销目的得以顺利实现。国内外无数成功与失败的推销事例告诉我们，推销的成败主要不在商品的魅力，而在于推销员本身的魅力。推销员的魅力，一个很重要的方面来自于其内在的良好心理品格。

销售是从被别人拒绝开始的。

在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百地把自己推销给自己。

无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人——这也就是所谓的产品的卖点。

销售人员最要不得的两个字就是“怕”和“懒”，推销就是一场YES和NO的战争，一场做和不做的争斗。

销售行业有句名言：“每个客户的背后，都隐藏着49个客户。”

作者介绍：

目录：

[精致销售](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[精致销售](#) [下载链接1](#)

书评

-----  
[精致销售\\_下载链接1](#)