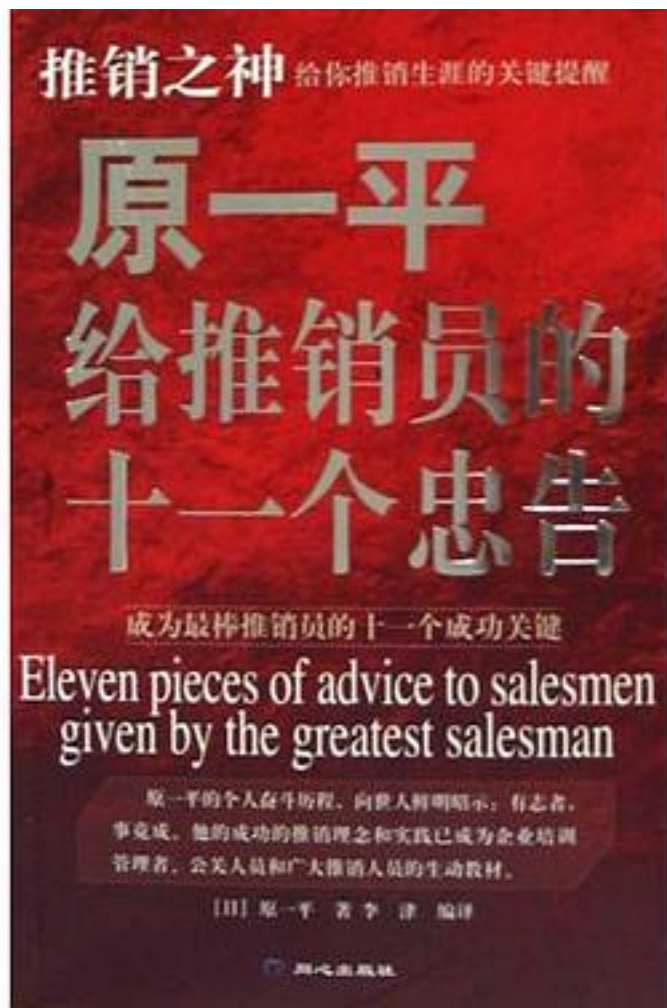


# 原一平给推销员的十一个忠告



[原一平给推销员的十一个忠告\\_下载链接1](#)

著者:原一平

出版者:同心出版社

出版时间:2004-6-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787805938561

《原一平给推销员的十一个忠告(最新版)》作者原一平在书中总结了他一生中积累的成

功经验，如果你想成为一个成功的人，你完全可以从《原一平给推销员的十一个忠告(最新版)》里找到途径。原一平的十一个忠告是他推销人生的智慧结晶，覆盖了从心态、修养到与客户打交道、缔结方法等各方面的内容。对于推销人员来说，这些经验都是极有借鉴作用的。成功并不需要花很大的力气去摸索经验，有时候别人的经验可以成为你的一条捷径。

作者介绍:

目录: 忠告一 你要建立起一个成功的心态

一 信心——给自己加油鼓劲

二 信念——坚持就是胜利

三 意志——锲而不舍走向成功

四 乐观真诚——成功需要积极的人生观

五 工作观——你的事业底线

忠告二 注重自身修养，做一个有魅力的人

一 笑容——最有效的销售武器

二 优雅的谈吐为你敲开客户之门

三 倾听——善用自己的耳朵

四 气度——让对方感到你的存在

五 手势——让魅力动起来

六 仪表——让客户一眼看上你

七 健康的身体——成功的保证

忠告三 处处留心，客户无处不在

一 敬业的态度——早起的鸟儿有虫吃

二 处处留心，客户无处不在

三 沥沙淘金——谁是客户

四 巧借他山之石——市场咨询法

五 建立准客户卡

忠告四 主动出击，约访客户，打开深锁的客户大门

一 避过雷区——主动出击的技巧

二 电话约访——不可或缺的程序

三 发出“尊重”信号——完善你的开场白

四 慎重选定访问的时间

五 单刀直入——找对自己的准客户

忠告五 客户永远是推销员的财神，他们的决定永远是正确的

一 如何赢得客户的心

二 打破“冰层”——与难缠的客户共处

三 美妙的技巧——与客户打交道的艺术

忠告六 成功是客户营造的，捕捉时机敲定成交

一 成交——你准备好了吗？

二 模式——屡试不爽的成交方法

忠告七 成功是从拒绝开始的

一 调整自己——别被拒绝打倒

二 你为什么被拒绝

三 失败者总是抱怨，胜利者则会找出解决办法

忠告八 售后服务是你下一次销售的开始

.....

忠告九 建立客户群，让客户为你介绍客户

.....

忠告十 拥有感恩的心，把你的成功与家人分享

.....

忠告十一 终身学习，与积极上进、优秀的人为伍

.....

• • • • • ([收起](#))

[原一平给推销员的十一个忠告\\_下载链接1](#)

## 标签

原一平

营销

推销

传记

真的想读啊

销售

商业

??

## 评论

读完了，感觉很简单，做起来很难

-----  
[原一平给推销员的十一个忠告\\_下载链接1](#)

## 书评

我虽然不是一位推销员，但是仍然从书中学到了一些有用的东西。如果想提高自己的口才，可以从书中学到一些说服别人的方法。对学生也很有帮助，学到如何坚持不懈、持之以恒、增强自信、百折不挠等等的“推销员精神”。我知道了要与优秀的人为伍，通过身边的环境来感染自己，让...

-----  
[原一平给推销员的十一个忠告\\_下载链接1](#)