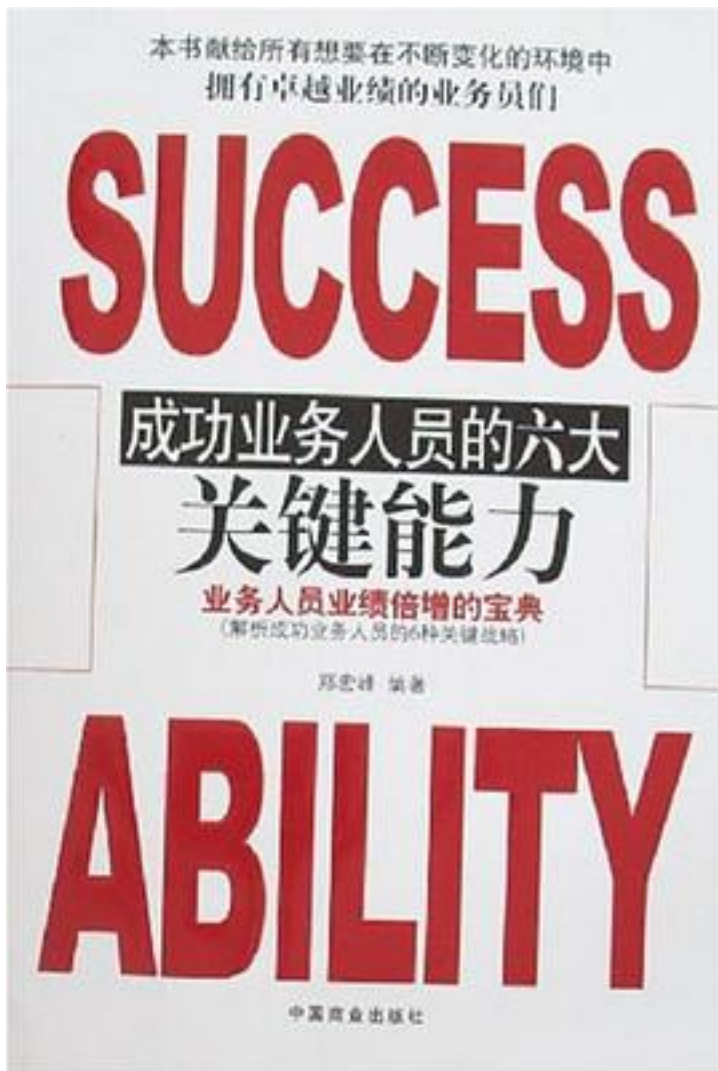


成功业务人员的六大关键能力



[成功业务人员的六大关键能力_下载链接1_](#)

著者:郑宏峰

出版者:中国商业出版社

出版时间:2007-3

装帧:

isbn:9787504458162

如何成为一名成功业务员？这个问题在每一位业务员的心头已经重复了无数遍，但大部分人还是找不到答案。很多人只能做一个极其平凡的业务员，拿着微薄的薪水，整日奔波在大街小巷，行走于高楼大厦之间，然而有些成功业务员真的身价百万、熟练开展各种各样的业务，并游刃有余。

究竟是什么原因造成了这样的差异？显然不是天资，关键在于能力，在于掌握成为冠军业务员的关键能力。

下面是我曾经经历过的一件事。

一个周日的下午，我在一条很陌生的路上行走。一个二十八九岁的女人突然把我拦住。在我惊魂未定的时候，她匆忙地对我说：“帮个忙吧，都到下班的点了，我的任务还没有完成，我的小孩还在家里等着我呢！求您了！”她的样子好像是正在被一名歹徒追赶。我问她是什么事。她说他们正在做一种饼干销售量的调查，但现在被调查的人数还没有凑够，她想让我和她到附近的某个大厦去填一份调查表，然后还可以获得一份礼物。听着她急急的述说，看着她着急的表情，我真想和她一起去。但再看看渐晚的天色和陌生的人群，我又开始犹豫，甚至还有些恐惧。最后我的恐惧战胜了我的同情。我很不好意思地以赶路为由拒绝了她。离开之后，我心里开始觉得不舒服。因为我没有帮助一个应该帮助的人，我想此刻她的心里肯定也很不舒服，除了我们俩，她的孩子，她的上司，她的同事心里会舒服吗？

走在路上，我突然有了这样一个想法，什么样的人成功的人？首先要有一条，让人感觉舒服。做一个业务员更是如此，你和客户交流的时候要让他们觉得和你交谈很舒服、很愉快、自然。同样，你要让你的老板、朋友、家人、同事对你的工作感觉舒服。

那么，靠什么能达到让别人感觉舒服呢？当然是亲和力，也就是本书中介绍的成功业务人员的六大关键能力之一的“亲和力”。

众所周知，业务员的能力决定销售业绩，上面故事中的业务人员只知道拼命地完成自己的任务，而忽视了客户的感受，显然，她不是一位成功的业务员。

本书从帮助业务人员提高销售业绩的目标出发，着重从能力培养和技巧训练的角度来启发广大业务员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。为了便于阅读，我们对那些经典的秘诀进行了适当的阐发，尽量做到既能引导进一步深思其中的道理，又不影响读者对秘诀的独立思考，力求帮助你尽快成长为成交高手。

做冠军业务员，做身价百万的超级业务员，这是让每一位业务员都心动的话题。本书，就是为那些想做冠军业务员的人，寻找一条通向成功和卓越的道路。在这条大道上为你标明了必要的“交通规则”，遵循这些铁一般的“交通规则”，就能找到“金钥匙”，成为真正的冠军业务员！

记住那句话：赶快行动起来。如果你想比其他业务员在有限的的时间里收获更多的话。本书还会告诉你如何获得更多的客户，如何拓展自己的人脉，如何让自己的性格更适合和别人交流，如何让自己拥有更多的人格魅力。

本书不是那个点铁成金的指头，我相信也不会有这样的指头。写这本书的目的并不是让大家记住那一个个案例，因为每个人都可能有自己引以为傲的经历。我希望这本书中的故事或想法能激发你智慧的火花，能促进你的思考，我希望看完本书后你会更加自信地说：我一定会成为身价百万的业务员！

《成功业务人员的六大关键能力》是使你成为销售明星的一种简单但有效的途径。你只要采用这六种关键的最佳实践，你的销售事业就会得到突飞猛进的发展。

作者介绍:

目录:

[成功业务人员的六大关键能力 下载链接1](#)

标签

评论

[成功业务人员的六大关键能力 下载链接1](#)

书评

[成功业务人员的六大关键能力 下载链接1](#)