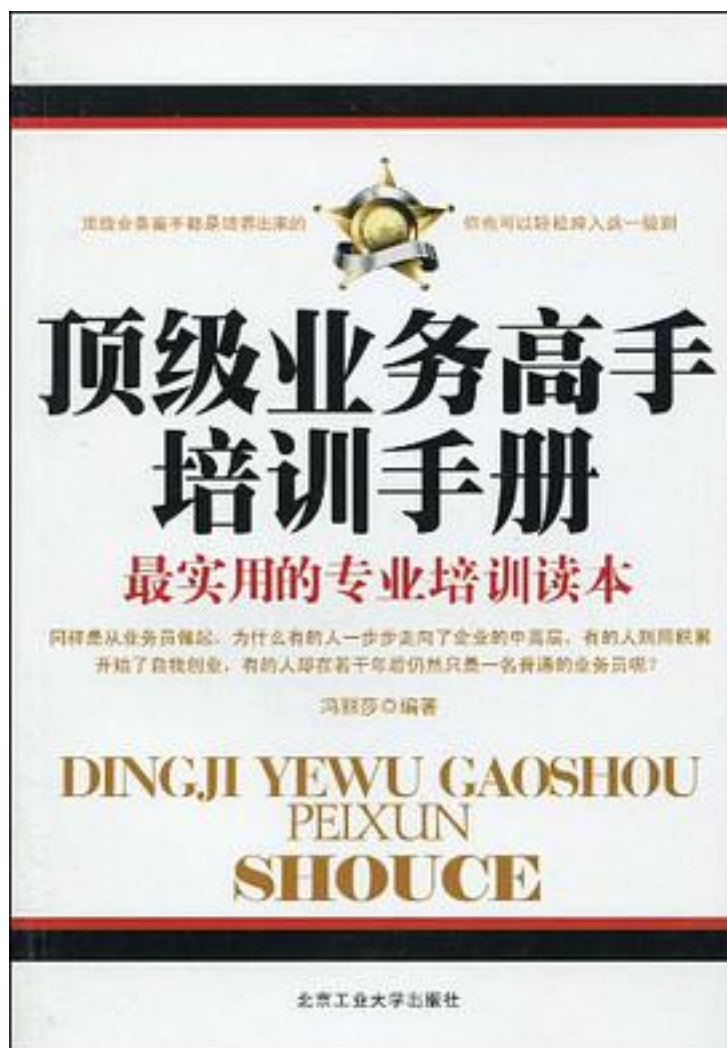


顶级业务高手培训手册



[顶级业务高手培训手册_下载链接1](#)

著者:冯丽莎

出版者:北京工业大学

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787563923250

《顶级业务高手培训手册》从最专业的角度告诉每一个想要成为顶级业务高手的业务员该如何去努力。如何更高效、更轻松地去努力。书中从顶级业务高手们所共有的一些优秀品性、业务习惯、专业形象等方面出发，详细介绍了成为业务高手所必须经过的一系列自我修炼及一些必备的能力与素质。力求让每个业务员都能通过这些努力快速成长并最终踏入顶级业务高手之列。

曾有人指出：“目前国内的业务员市场处于一个数量上供过于求、质量上供不应求的局面。”在这种形势下，每一个想要在这个行业有所成就、想要登顶业务高峰的业务员就必须要比以往、比普通的业务员付出更多的努力才行。

作者介绍:

目录: 第一章 你也可以成为顶级业务高手 推销是一项伟大的工作
顶级业务高手的基本特征 顶级业务高手志存高远 顶级业务高手从脚下开始
顶级业务高手必须自信 顶级业务高手的心灵力量 顶级业务高手用热忱感染客户
顶级业务高手不怕失败 顶级业务高手勇敢面对挑战 顶级业务高手坚持不懈第二章
顶级业务高手有优秀的品性基础 顶级业务高手的道德规范
良好的品性助你赢得忠诚客户 信誉就是生命 做一个诚实的业务员 商业机密不可泄
对生活充满激情 立即把一切付诸行动 不要迷信传统 肯于虚心求教
善于学习各种新的知识第三章 顶级业务高手有良好的业务习惯 明确自己的人生目标
学会对自己的时间进行管理 保持健康的身体状态 准确记录信息及人名的技巧第四章
顶级业务高手有良好的专业形象 专业的形象是获得客户信任的第一步
只穿最合适的，不穿最喜欢的 着装的基本法则 穿西装一定要考究 只在身上“做减法”
不要忽略任何小细节 中庸大方的形象设计 与产品配合设计形象 巧嘴也要注意装扮
当心你的气息 注意你的身体语言 站立的艺术 你应该怎么坐 微笑，并保持微笑
握手的讲究 不要忘了你的名片第五章 顶级业务高手善于拓展和维持人际关系
重视人际关系 业务高手要善于选择朋友 每天认识四个人 250定律：不得罪一个客户
真正的销售始于售后 保持与客户的定期联系 “谢”出来的生意 实行客户分级管理
给客户优惠的学问与技巧第六章 顶级业务高手知晓开发客户的技巧 了解客户的需要
搜集建立客户资料档案 寻找准客户的必要性 寻找准客户的原则 准客户的来源
通过地毯式访问法找客户 通过资料查阅法找客户 通过市场咨询法找客户
通过观察法找客户 通过广告开拓法找客户 通过委托助手法找客户
通过连锁介绍法找客户 通过中心开花法找客户 通过会议寻找法找客户第七章
顶级业务高手熟知接近与拜访客户的技巧 接近客户前要做好准备工作
接近个人客户前的准备 接近团体客户前的准备 接近现有客户前的准备
接近客户的几种常用方法 成功拜访要事先预约 约见客户的几种方法
拜访前的一些必要准备 拜访中如何引起客户注意 拜访客户应遵守的原则
拜访客户时应注意的细节 拜访时要注意言谈举止第八章 顶级业务高手讲究说话的艺术
说话是一门艺术 基本的说话艺术 学会倾听 一些增强倾听效果的技巧
说话时要注意语言的选择 克服不良的说话习惯 说话时要讲求幽默的艺术 如何聊天
懂得适度赞美客户的艺术 介绍产品时的语言艺术 适度沉默 交谈中的禁忌第九章
顶级业务高手讲究推销的策略和技巧 把握推销法则 推销必备的三个前提
介绍产品的策略 善于激发客户的兴趣 几种有效的推销方法 对待不同客户推销技巧有别
注意识别成交信号 成交原则与方法的把握第十章
顶级业务高手知晓处理客户异议的技巧 推销是从被客户拒绝开始的
正确对待和处理客户异议 消除客户异议的步骤 选择最佳时机处理客户异议
避免冒犯客户 处理异议的策略 几种客户常见异议的应对方法
..... [\(收起\)](#)

标签

经济学

评论

不同客户的不同推销技巧，还需要深入了解下。聊天顺序，这个细节挺有道理的“气候、嗜好、新闻、出差或旅行见闻、功名、家庭、经济、工作”越往后的顺序越是风险大的话题。

[顶级业务高手培训手册_下载链接1](#)

书评

[顶级业务高手培训手册_下载链接1](#)