

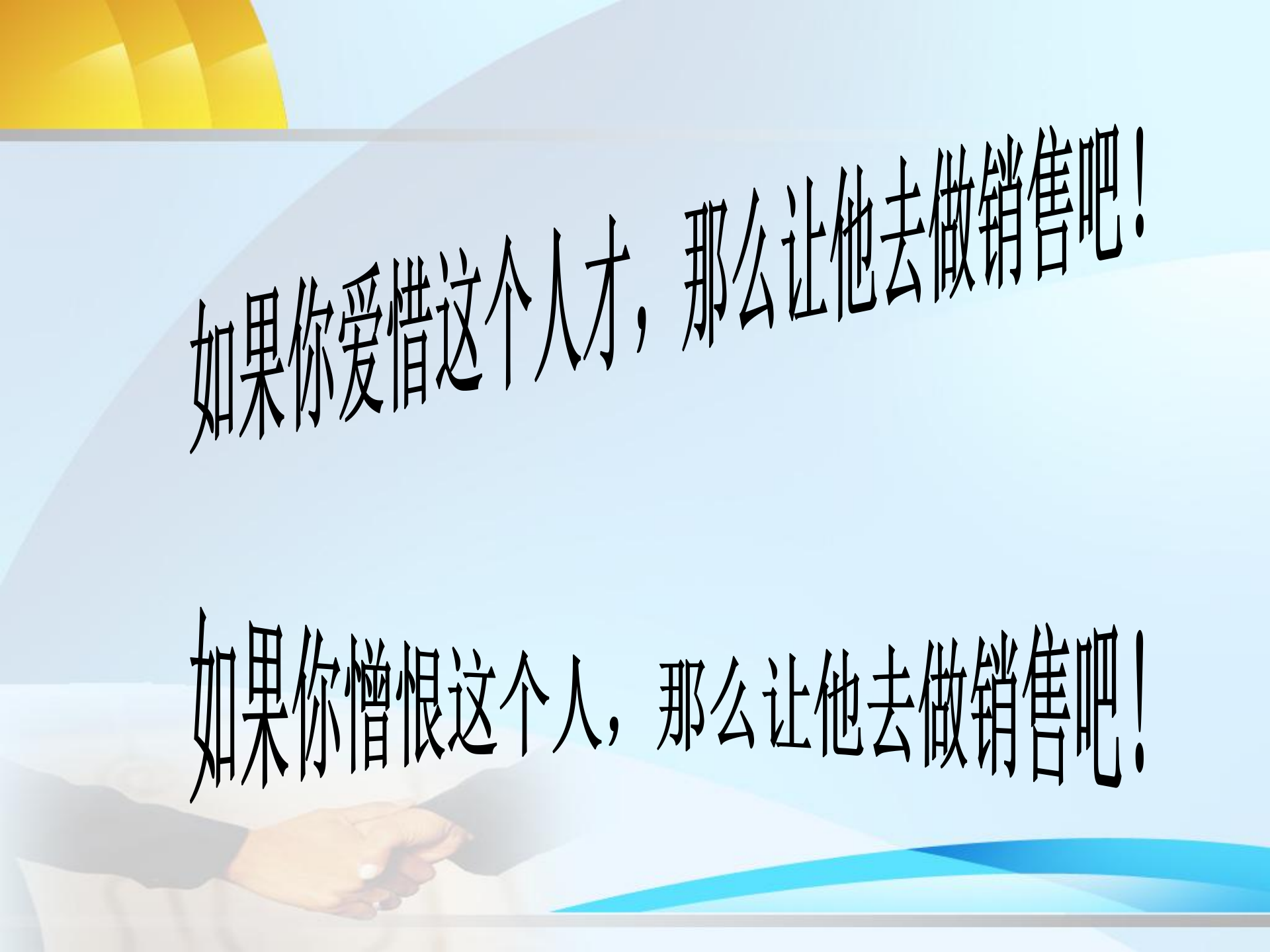
销售培训



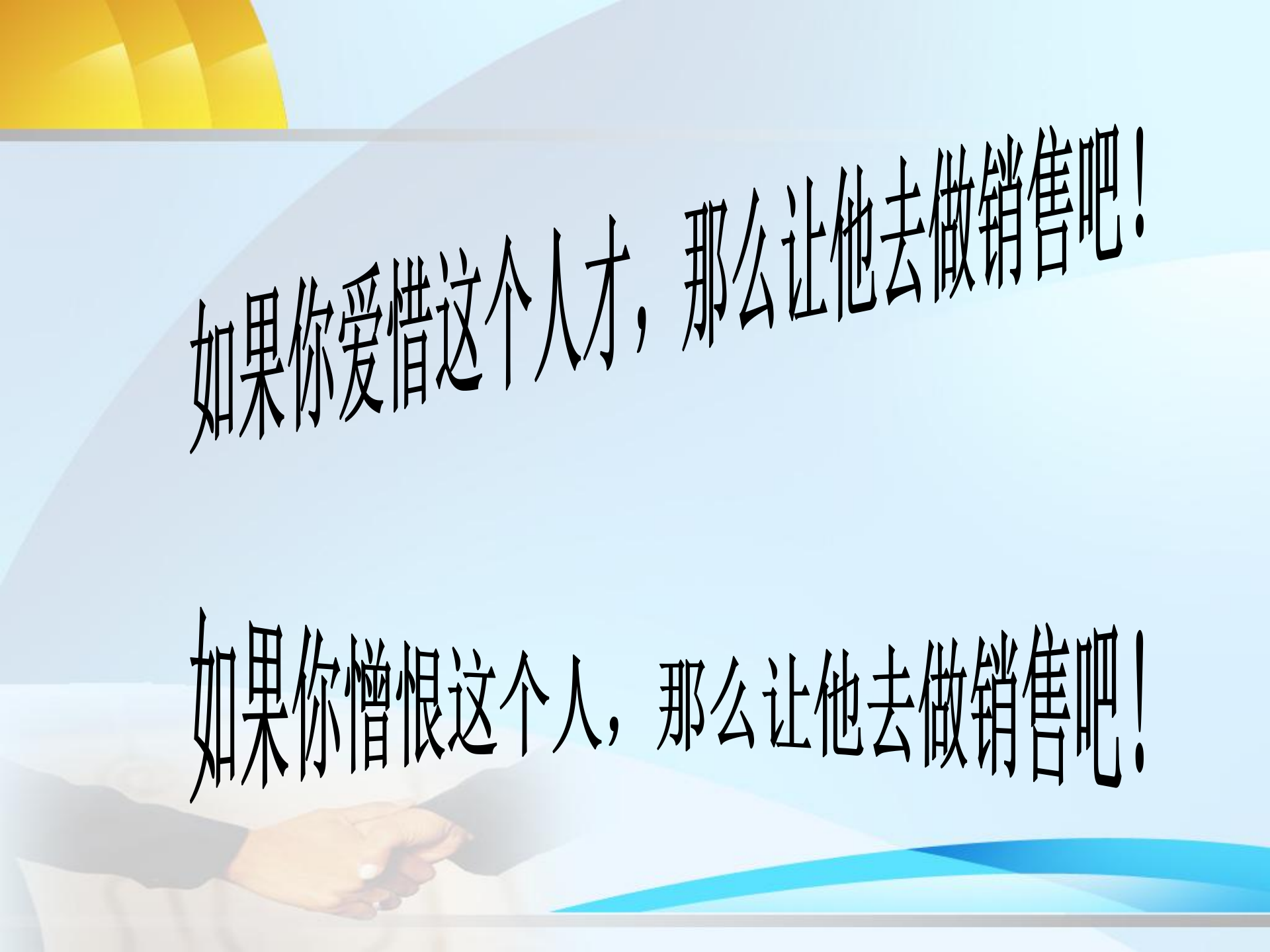
请回答以下几个问题

- 我认为自己销售得怎么样
- 我每天是如何锻炼自己的技巧的？
- 我会花多少时间去学习新的销售技巧？
- 我每天会使用多少新的技巧？
- 对于成功我有多大的渴望和投入？





如果你爱惜这个人才，那么让他去做销售吧！



如果你憎恨这个人，那么让他去做销售吧！

成功销售的规则（一）

- 1、树立并保持积极的态度
- 2、相信你自己。
- 3、制定计划、设定目标并认真实现它
- 4、学习并实践销售的基础知识。
- 5、了解顾客并满足他们的需要
- 6、通过销售帮助客户
- 7、建立长期关系



成功销售的规则（二）

- 8、对自己的产品充满信心
- 9、做好准备（自我激励等）
- 10、真诚
- 11、确认购买者的资格。
- 12、约会要准时
- 13、看起来要专业
- 14、建立客户关系及购买者的信任



成功销售的规则（三）

- 15、使用幽默
- 16、掌握关于你的产品的所有知识
- 17、以产品的效益而不是产品的特性为买点
- 18、说真话
- 19、如果你做出一个承诺，就要兑现它。
- 20、不要贬损你的对手
- 21、由别人做证



成功销售的规则（四）

- 22、注意倾听购买信号
- 23、预见到拒绝
- 24、明白什么是真正的拒绝
- 25、克服拒绝
- 26、请求他们购买你的东西
- 27、在你问完最后一个问题后，闭上嘴巴
- 28、如果你没卖出产品，约好下次时间



成功销售的规则（五）

- 29、对顾客的拒绝重新认识
- 30、预见到变化并且泰然处之
- 31、跟进、跟进、再跟进
- 32、遵守规则
- 33、和他人（同事、顾客）友好相处
- 34、记住，勤奋带来幸运
- 35、自己犯的错误不要责怪他人



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/448007030015006133>