第一图书网, tushu007.com

<<战胜销售倦怠>>

图书基本信息

书名：<<战胜销售倦怠>>

13位ISBN编号：9787111164777

10位ISBN编号：7111164776

出版时间：2005-6

出版时间：机械工业出版社

作者：史蒂芬·谢夫曼

页数：213

译者：冯学东

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

长期销售同一种产品，你可能已经心生厌倦，再也激不起工作的兴趣和活力。
倦怠可能正吞噬着你大笔的提成，该是重新认识自身职业发展的时候了。
销售经理：如何聘用、培养、留用理想的销售人员？
如何准确预估销售团队的业绩？
一旦掌握这些技巧，你和你的销售团队将能持续战胜倦怠。
销售团队：销售任务如泰山压顶，成员间参差不齐的销售水平和收入更易导致倦怠。
销售团队只有设定阶段性的量化目标，规划销售人员的职业生涯，才能变消极的倦怠性压力为积极的创造性压力，赢得客户，完成销售。

作者简介

史蒂芬·谢夫曼(Stephan Schiffman)全球销售培训知名企业D.E.I.管理集团创始人，美国一流企业销售培训师。
著有十多本发行上万册的图书。
其中最畅销的有《销售的第一修炼：电话销售与成交技巧》、《史蒂芬·谢夫曼眼中的电话销售》、《25种销售习惯》等。
史蒂芬先生让五十多万销售人员的职业生涯重焕生机和活力，在他培训的学员中，有许多人来自世界知名企业，如埃克森美孚石油公司、摩托罗拉公司、联邦快递公司等。

<<战胜销售倦怠>>

书籍目录

译者序引言第一部分克服倦怠策略概览克服倦怠策略1自我测试克服倦怠策略2了解创造性压力与倦怠性压力的区别克服倦怠策略3遇到压力，及时确认克服倦怠策略4注意日常饮食调配克服倦怠策略5多做运动，让自己动起来克服倦怠策略6学会正确呼吸克服倦怠策略7换个观点看问题克服倦怠策略8适时奖赏自己克服倦怠策略9适当限制自己的能力范围克服倦怠策略10要具有大雁的意识克服倦怠策略11不要成为另一个埃莉诺克服倦怠策略12对相似活动进行归类管理克服倦怠策略13重新找回珍贵的清晨时光克服倦怠策略14诱发成功克服倦怠策略15充分利用途中时间克服倦怠策略16注重良好工作环境的营造克服倦怠策略17顺势进入良好的销售状态……

章节摘录

书摘　进人良好的工作状态，指的是对工作持有的一种毫不费力、心领神会、富有成效而又轻松愉悦的感觉。
能够让人感觉到自己已经进人良好工作状态的任务，往往是一种你真正乐意从事的工作，是一种能够让自己专注投人的工作。
这种工作不是为他人而做，不是为自己的销售经理而做，不是为了与他人竞争而做，更不是为任何一个让自己害怕会遭其否定的人而做。
当你进人良好的工作状态时，你其实就是在为自己工作。
　我常常喜欢提到一个进入良好工作状态的事例。
这一事例来自一位年长的销售人员，多年来，他采取的策略一直让我备受鼓舞，备受启发。
那次，我荣幸地与他一起进行销售拜访，而那时，我们的客户表现出了一些抵触情绪。
　看着客户僵硬板直的姿态，听着客户对问题做出的含糊回答，面对客户直截了当的拒绝，经验稍微有些不足的人（比如说像我这样的人）往往会下意识地做出防备性的辩解。
当我这位被称为查理的销售指导老师试图约定下一次会谈，从而把谈判推人下一个阶段时，他发现自己已经别无他选，陷入僵局了。
我密切地注视着查理。
现在他该做些什么呢？
　我清楚地知道，如果是我，我会如何来应对查理遇到的挑战，因为这样的事情我已经遇到过许多次了。
我会表情僵硬、不知所云地背诵一些东西：如产品介绍手册中的相关内容，我们公司比其他公司更具竞争优势的原因和理由，客户与我合作能够体验到的各种好处等等。
当我们遇到压力（比如这种压力以客户的抵触情绪表现出来）的时候，我们常常会不由自主地求助于那些熟悉的东西。
因此，当我受到客户冷遇时，也会不由自主地求助于我所熟悉的内容。
我会像喝醉了酒那样，语无伦次地说着一些老生常谈的枯燥内容，希望能够出现好的结果。
　出乎我的意料，查理的所作所为与以上大不相同。
　查理的做法确实是与常规做法迥然不同的。
他目光中满含着诚挚的关心，望着客户，收起刚才还用来记录的笔记本和钢笔，真诚地说：“ 琼斯先生，我看得出，现在确实出了点儿问题。
通常，我与他人初次面谈时，如果面谈进展到这里，对方往往会决定再与我约个时间谈一谈。
，而您刚才告诉我，您不准备做出这样的安排。
那么，琼斯先生，在我向您介绍了我们公司可以提供的服务后，在我已经成功地向您这个行业中的几百位专业人士提供过我们的服务后，如果您确实还存在这样的疑虑，存在这样的想法，我想，问题不是由我们的服务引起的，而是与我的服务陈述方式有关。
既然您说您对此毫无兴趣，那么，我敢肯定，我在今天的产品陈述过程中出现了极其严重的错误。
因此，我想请您指出这一错误究竟是什么，指出我到底在什么地方出了错，好吗？
”　他的话语真诚朴实，毫无非难之意，他既没有流露出丝毫紧张，也没有再去赘述那些枯燥的事例和数据。
查理显得自然、放松，他认真地注视着对方，显得极为关切。
要是我处在类似的场合，肯定无法做到。
我想，他能够如此坦诚地提出这些问题，是因为他确实坚信，自己所提供的服务比市场上其他的服务要优越得多，正商谈的客户确实需要他的服务。
　我惊喜地看到，客户的姿态马上变了，客户的神情也比先前专注了。
查理什么也没有说，我当然也没有说什么。
客户坐在椅子上，正了正身体，又看了看正在纸上记录的查理，说出了令我终生难忘的话。
　“ 查理，”他说，“ 问题并不在你这儿，都是我自己的事儿。

我们的预算已经冻结了，但我非常希望能够与你合作。
遗憾的是，从现在起，至少要三个月后，我们才能有这样的合作机会。
” 查理又忙着记录起来。
不到20分钟，他就谈妥了这笔销售业务：’按照客户的安排，我们在下个季度的开始，就可以向客户开出交易的发票了。
当我们离开客户时，我连连点头，告诉查理我是如何被他刚才在办公室的表现深深打动的。
令我吃惊的是，他竟然一点儿也不明白我所说的一切。
我连忙解释说，我为他刚才那种包揽全部销售责任并最终把拒绝转化为销售订单的“策略”打动了。
他显得有点儿怪异地看着我，然后摇摇头，“那可不是什么策略，”他告诉我，“那是实情。
你必须真正弄清别人不想购买的原因，这本来就是你该做的事。
你需要问清自己到底在哪个方面出了问题。
” 查理没费吹灰之力就挽救了这笔濒临流失的销售业务，而且，这样的情形还可以被数以百计地复制。
但一定要记住，最一重要的是，如果稍一紧张，一切就没有效果了。
要使之生效， 就必须进人良好的销售状态。
这种进人状态的工作，并不意味着要使用咄咄逼人的强势销售策略和所谓的复杂技巧，它强调的是搞清你所做的一切，而不必为下一步会发生什么过分担心。
在上述的面谈中，查理进人了这样一种良好的状态。
同样，你也能够进人状态。
并且，你完全可以把这种“进人状态”的感，觉应用到与客户关系发展的任何一个阶段。
这其实很简单，只要你愿意讲出实情就能够做到。
选举个例子来说明一下我的意思。
比如说，当我通过电话向客户进行产品推介时，我常常会听到电话一端的客户说：“史蒂芬，我根本就没有一点儿兴趣与你谈论这些。
” 当然，一年中，我大约会听到五十多万次这样的回答。
所以说，要是我在应对这种答复时，还会感到恐惧或不安的话，那倒有点儿稀奇了。
当我面对这样的拒绝时，无论我能否及时转换话题，把商谈继续推进下去，最终都只有一两种结果值得考虑，而无论哪种结果，对我来说，都能接受。
如果我遇到客户拒绝时，能够成功地转换话题，那么我就可以与客户商定下一次的面谈，这种可能性还是相当大的。
反之，如果我无法即时对对方的拒绝做出回应，无法转换新的话题，致使我们的商谈陷人僵局，那也很简单，我可以稍后再进行第二次电话联系。
因此，我会说：“史密斯先生，您知道，这听起来确实很有意思。
因为刚才您所说的，恰恰与我第一次联系ABC公司时，他们告诉我的一模一样。
当然，现在ABC公司已经是我们最好的客户之一了。
哦，此外，出于好奇，我冒昧地问一下，您曾经参加过销售培训之类的课程吗？
” 我进人状态了！
……

媒体关注与评论

书评一册《战胜销售倦怠》在手，即刻回归往日最佳的销售状态！
“这是所有销售团队的必备生存指南！”
——林恩·爱因林格，《全球经济词典》合著人之一。
销售人员：长期销售同一种产品，你可能已经心生厌倦，再也激不起工作的兴趣和活力。倦怠可能正吞噬着你大笔的提成，该是重新认识自身职业发展的时候了。
销售经理：如何聘用、培养、留用理解的销售人员？
如何准确预估销售团队的业绩？
一旦掌握这些技巧，你和你的销售团队将能持续战胜倦怠。
销售团队：销售任务如泰山压顶，成员间参差不齐的销售水平和收入更易导致倦怠。
销售团队只有设定阶段性的量化目标，规划销售人员的职业生涯，才能变消极的倦怠性压力为积极的创造性压力，赢得家客户，完成销售。
从事销售工作的你十分不易：
*常常感到自己生活在沉重的压力之下
*常常因为工作差旅的劳累和销售电话的频繁而精疲力竭
*常常因为上司的监督而备感压力如何在销售季度结束前：
*找回自己的销售感觉?
*重新定位自己的销售角色?
*回到往日的良好状态?
*了解倦怠的征兆，
*了解自己的销售规律，
*让销售下滑成为历史，
*培养良好的销售习惯，
*勇于向经理求助，
*把握销售职业的前程，
*运用潜在客户管理系统。

编辑推荐

销售人员：长期销售同一种产品，你可能已经心生厌倦，再也激不起工作的兴趣和活力。
倦怠可能正吞噬着你大笔的提成，该是重新认识自身职业发展的时候了。
　销售经理：如何聘用、培养、留用理想的销售人员？
如何准确预估销售团队的业绩？
一旦掌握这些技巧，你和你的销售团队将能持续战胜倦怠。
　销售团队：销售任务如泰山压顶，成员间参差不齐的销售水平和收入更易导致倦怠。
销售团队只有设定阶段性的量化目标，规划销售人员的职业生涯，才能变消极的倦怠性压力为积极的创造性压力，赢得客户，完成销售。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com