

<<说服老板签大单>>

图书基本信息

书名：<<说服老板签大单>>

13位ISBN编号：9787111272243

10位ISBN编号：7111272242

出版时间：2009-6

出版时间：鲁百年 机械工业出版社 (2009-06出版)

作者：鲁百年

页数：200

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>

<<说服老板签大单>>

前言

我刚刚拜访完国药集团的老板，又登上了飞往成都的飞机，参加SAP公司在成都举办的“虎添双翼，赢在当前”的市场推广活动。

我几乎每天都非常忙碌，奔波在大客户高层的拜访，大型市场活动的主题演讲，企业高层关心的“全面企业绩效管理”和决定企业命运的大销售的“大客户战略营销”以及面向管理和营销人员做的“客户也疯狂”的培训。

自从BusinessObjects公司被全球最大的管理软件厂商、全球第三大独立软件厂商SAP公司收购以后，最近才正式合并入SAP公司，为了让SAP公司快速地掌握BusinessObjects公司的解决方案和技术，每周五都要给SAP公司的销售人员和售前人员做一个小时的晨练培训（早起的鸟培训——EarlyBirdTraining），主要内容就是老板关心的话题——企业绩效优化（EnterprisePerformanceOptimization）。

每一位销售人员如果希望将项目做大，成交速度加快，就要马上行动起来，去见客户的老板，搞定决策者。

首先很多销售人员要问：我是普通的销售人员，中国有一句古话是“兵对兵，将对将”，我能去见老板吗？

就是可以见老板，我又如何约上老板？

就是约上了老板，我又如何与老板沟通，才能吸引老板的注意力，让老板感兴趣。

如果老板感兴趣了，我又需要谈论什么话题，才可以使老板信任自己？

只有和老板建立了信任关系，很多事情才会迎刃而解。

那么作为一名销售人员、销售总监或者销售副总，如何快速掌握这些方法和技巧，相信大家需要一本能快速入门，又非常实用的实战案例和技巧书。

它对大家是非常有价值的。

本书就是根据作者多年的大客户营销经验和拜访老板的技能的概括总结。

全书主要从三个方面进行讲解：第一是改变态度：要敢于见老板；第二是改变方法：如何去见老板；第三是改变风格：让老板信任。

<<说服老板签大单>>

内容概要

很多销售人员每天忙着打电话预约客户，拜访客户，希望快速签单成交，但还是不尽人意。为什么会这样的问题呢？

销售人员要解决的问题是卖什么、卖给谁和怎么卖；最难做的事情是找对客户认准人。

如何找对客户？

如何认准人，并在较短的时间内将决策人变成自己的“内线”？

本书给出了简单易行的方法。

具体内容包括销售人员如何约见老总，见了老总如何讲话，如何快速和老总建立信任关系，如何让老总长期支持自己的工作等。

本书对于一线销售人员说服客户老总促成业务成交大有帮助。

<<说服老板签大单>>

作者简介

鲁百年，应用数学博士、教授。

有特殊贡献的专家，享受政府津贴。

现任SAP Business Objects中国区首席顾问。

北京大学、清华大学MBA咨询顾问。

美国肯尼迪大学客座教授、国家行政学院特聘顾问。

2006年、2007年获得中国管理营销培训十佳，获得2008年中国首届黄炎培职业教育管理奖，中国全面企业绩效管理CPM培训第一人、营销实战专家。

曾在英国剑桥大学和Sussex大学学习。

在国内外发表学术论文90余篇，主持过两项国家自然科学基金资助的项目和一项回国人员基金，参与过中国工程物理研究院资助的大型科研项目，成果获省、部级科技进步一等奖、二等奖。

出版图书《大客户战略营销》、《客户也疯狂——培养粉丝客户的销售与服务技巧》、《全面企业绩效管理CPM》和四套光盘。

营销的行业包括金融行业、电信行业、电力行业、制造行业、交通行业、零售行业以及政府、医疗卫生机构等。

<<说服老板签大单>>

书籍目录

前言
导言
第一章 做老板的合作伙伴
一、老板的特征
二、成功约见老板的三大法宝
三、和老板建立信任关系的七大要素
四、拜访老板的四大忌讳
五、与老板共事的六把金钥匙
第二章 大项目决策者的影响和权利网络
一、大客户营销的CUTE理论
二、接近CUTE四类人的准备工作
三、接近最终用户的技巧
四、接近技术把关者的技巧
五、接近经理或总监的技巧
六、接近关键决策者的技巧
第三章 预约老板的方法和技巧
一、拜访前的调研和拜访目标的建立
二、老板对各种商务约见的反馈
三、约见老板的八大技巧
四、阎王爷好见，小鬼难缠
第四章 拜访老板的方法和技巧
一、研究老板个人和企业需求
二、与老板沟通的基本技能
三、拜访老板的四重不同领地
四、邀请老板拜访的技巧
五、老板接受信息的三种不同方式
六、顺利给老板做讲座
七、和四种不同类型的老板打交道
八、和不同反馈型的老板打交道的方法与技巧
九、兵对兵，将对将，学会利用自己老板
十、签订合同后的老板拜访
第五章 搞定老板的成功案例
一、案例描述与分析
二、经验总结
参考文献

<<说服老板签大单>>

章节摘录

<<说服老板签大单>>

媒体关注与评论

说服老板签大单是门技术更是门艺术，鲁博士把最前沿的销售理念结合自己的亲身经验，总结了一套实战的、拿来就可用的方法和技能，描绘了一个销售大师的成长路径，如果您想在您的销售职业生涯中事业有成，不可不看《说服老板签大单》！

——中华培训网CEO梁冰CallHigh（搞定老板）是赢单的必要条件，但是老板在哪里、怎么接触、如何建立信任关系等问题天天困扰着销售人员。

本书帮我们指出了一条明路，是每一个销售及销售管理人员都应该珍藏销售宝典。

——夏尔科技（ShareTechnology）首席运营官、原金蝶集团北方区总经理刘凡说服老总的过程，就是了解需求、理解人心的过程，共赢是出发点。

相信鲁百年老师将他多年的经验提供给大家，将帮助更多的人走上成功之路。

——智森企业管理顾问有限公司首席顾问、原亚信科技（中国）有限公司副总裁沈音

<<说服老板签大单>>

编辑推荐

《说服老板签大单》:找人说对话拿大单！
为什么你费了十分努力，只得到五分回报；为什么他费了五分努力，却收获十分回赠！
平庸销售员眼里只有订单，优秀销售员想着搞定老板。
知己知彼，事半功倍的营销策略。
说服老板，签订大单的成交王道。

<<说服老板签大单>>

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>