

<<决不销售>>

图书基本信息

书名：<<决不销售>>

13位ISBN编号：9787111292975

10位ISBN编号：7111292979

出版时间：2010-1

出版时间：施淇丰 机械工业出版社 (2010-01出版)

作者：施淇丰

页数：189

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>

## <<决不销售>>

### 前言

感谢你阅读我的第一本书，当然它不是圣经，也不是宝典，但却是我从销售菜鸟走向卓越销售的“商业秘籍”。

销售是一份令人愉快、高兴、骄傲的职业，分享更能让人感觉到幸福和成就。

我从云南的大山里走来，一个真正的乡下人慢慢通过从事销售，在繁华都市的洪流里扎根并有所成就，现在我把自己的真实经历写成文字融入书中。

这些年来我在销售管理的点滴、积累都在本书中呈现，希望你阅读后在共鸣、感动之余能化为己用，那么我就会更快乐！

我曾经为成交、订单执著过；曾经被拒绝、排斥过，也曾经为如何打开客户的心门而苦恼过……销售其实是信任积累的过程，是经营人际关系的过程，更是销售自己的过程。

当把一切放开，顺其自然时，反而自然而然，水到渠成。

假如你深谙其中的道理，甚至研究得比我还透彻，完全融合于工作、生活中，那么请允许我和你握手，希望你成为我的优质资源。

假如你尚未实现自己的目标，希望书中精彩的故事能给你更多有用的信息与指引，预祝你通过不断实践，尽快感受梦想实现的惊喜！

任何时刻开始都不会晚，心有多高，你的舞台就有多大！

## <<决不销售>>

### 内容概要

一切为了销售，一切为了成交，你就总难免被拒绝、被排斥。  
销售的过程其实是信任积累的过程，是经营人际关系的过程，更是销售自己的过程。  
《决不销售：一切与成交无关》教您如何突破常规，打开心扉，赢得信任，把一切放开，从而顺其自然、水到渠成地赢得销售。

## <<决不销售>>

### 作者简介

施淇丰，从云南深山出来，从销售一线做起，开过火车，卖过墓地，做过地板。从业务员到总经理，成长中的每一步都追求卓越，用成绩说话：做员工时，多次获得销售单项奖，连续突破个人销售纪录；做主管时，多次成为团体销售冠军，连续获得集团销售“吉尼斯”奖；做区域总经理时，带领团队多次打破区域销售纪录，连续刷新冠军榜销售金额，具有丰富的销售实战经验和团队管理经验。

## &lt;&lt;决不销售&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序一推荐序二前言第一部分 打破销售常规，一切水到渠成第1章 打破常规看销售销售是人与生俱来的天性销售为每个人提供最公平的成功机会销售能让人快乐地实现自我销售是自我修炼的最佳职业销售就是构建人际关系第2章 构建优质的人际关系人脉图人际关系中的优质资产蜘蛛人跟对人，做对事，螺旋上升第3章 信任是销售的基石销售在贩卖什么客户期望的是什么信任的三个阶段信任的六个步骤真诚是根本第二部分 感性信任第4章 喜欢你——第一眼就喜欢你什么样的人让人喜欢佛云“四摄法”三个永远与成功息息相关的四句话客户习惯的沟通方式你就是样品客户调查分析接触客户的计划第5章 了解你——用故事打开心门拉近彼此的距离——乡土情结拉回到童年美好的回忆中用客户的成功故事来追加价值感激发客户诉说欲，启动信任按钮了解客户的需求来链接产品了解客户的期望并让客户提要求解除抗拒关键时刻讲其他客户使用产品的故事第三部分 理性信任第6章 理解你——读懂你和你的产品讲你为什么乐此不疲地热爱你的工作讲你为什么热爱你的公司讲你为什么信赖你的产品讲你的使命和责任描绘出客户使用产品的美好景象生命的意义在于获得快乐和幸福第7章 信任你——无条件信任你和你的产品讲感恩客户的故事客户就是你的老朋友勿以善小而不为，勿以恶小而为之忘记自己坚定地站在客户的立场上，助其成功只用人格来承诺客户的核心需求是获得心灵的愉悦只有真正的感动才能获得全然的接受第四部分 欣赏信任第8章 欣赏你——才是真正销售的开始始终感恩不断制造惊喜服务的最高境界是感动客户是亲人成就他人就是成就自己人们只会欣赏有德行的人告诉客户你一定会成功第9章 追随你——让客户追随的秘密每个人的社会责任：传递爱和快乐分享的智慧贵人哲学我的故事是我的财富在你的人际关系里分享新朋友底线：你永远“还”是你的客户第五部分 每个人都可以成为销售高手第10章 销售是每个人的事情销售是可以学会的推销员改变世界首先要学会销售自己销售的道德观社会道德与商业伦理第11章 精彩分享，与你同行用幽默的口气来说真话怎样把握与客户沟通的火候面对产品的使用抱怨，该如何解决遭受挫折的时候怎么办多次拜访后，还是没有成功，该怎么办自己阅历不够，如何深入地创造信任接通电话，客户却不怎么说话讨厌销售人员给他打电话与客户交流时，不能更进一步了解客户的需求客户已经有消极情绪了，该如何应对准客户觉得我攻击性太强不肯接电话怎么办建立信任时如何来成交如何让客户介绍新客户销售工具推荐一些有用的短信和语素附录 人生成功三定律聚焦定律简单加勤奋定律愿力定律后记

## <<决不销售>>

### 章节摘录

插图：第一部分 打破销售常规，一切水到渠成第1章 打破常规看销售销售在做什么?有人说是满足客户需求，有人说是提供服务，有人说是帮助别人，有人说是创造价值……这些都没错，但是我们在销售的过程中却走错了方向，以成交来看待销售，所有的一切都是为了成交而进行。

市面上有很多书介绍销售的技巧和技能，而事实上销售是一种人心的交换，是不能用技术、技能来衡量的。

把销售仅仅局限在成交第一笔单上是低层次的，销售有很多后续的行为，例如服务、转介绍、再次消费等。

我们要打破销售常规，让销售的过程一切与成交无关，顺其自然。

用心来执行销售才是正确的方向，人才是真正的根本。

通过营造良好的人际关系，提供更多可交换的价值、可互动的利益，用我们的专业作基础，逐渐建立牢固的信任。

这种牢固的信任一旦建立，就会有更多销售的后续行为产生，这才是高层次的销售，所有的一切与成交无关，却又自然成交。

## <<决不销售>>

### 后记

越多分享就会越多快乐，这本书的面世离不开很多人的帮助与支持，我要感谢的人很多：首先要感谢侯志奎先生和行动成功集团给了我一个平台，因此开启了我新事业的大门！

感谢李践先生、周生俊先生以及贤崇法师，他们是良师更是益友，给了我很多指引！

感谢五项管理公司卢霞老师策划、李仙总经理支持、陈莲女士整理，我的这些销售经验得以汇集成书。

感谢在书中提及的朋友们，谢谢他们作为书中故事的主角，与我一起谱写人生的乐曲。

感谢祝杰杰，我亲爱、挚爱、最爱的太太，感谢生我养我的父母以及依然在云南的姐姐，还有我的朋友、同仁、客户，因为他们的支持与鼓励让我成就更多。

原谅我用这样笨拙的方式来表达我的感谢，一切感谢尽在不言中，真是非常、非常感谢他们！

同样我要感谢你们，谢谢你们成为我的读者！

在此预祝你们未来的梦想能够早日实现！

## <<决不销售>>

### 编辑推荐

《决不销售:一切与成交无关》：颠覆传统，另一个角度说明销售，来自一线，真诚务实分享方法。想销售，屡遭拒绝想成交，一无所获客户到底想要什么？

答案就在《决不销售:一切与成交无关》中销售是人心的交换，过程与成交无关，成交与信任有关！

客户：“我经常收到淇丰给我寄的书，我以为是一本，结果收到三本。

他告诉我，床头放一本，车里面放一本，办公室放一本……随时学习。

”淇丰观点：买书自己看是涵养，买书送人看是品德，超越期望的贴心才更与众不同。

客户：“我农村出来的，小学还没有毕业呢，哪听得懂你讲什么！

”淇丰：“真的吗？

我也是从农村出来的，我家在云南的山区……这些年我看了外面的世界，学到了很多管理的方法，让我自己成长挺快的……”淇丰观点：每个人都会遇到拒绝，真诚是最好的化解方法。

客户：“我要买六万的产品。

”淇丰：“你还是买一万八的吧。

”客户：“你这个人真奇怪，我要买六万的，你非要让我买便宜的！

”“淇丰谢谢你，我已经决定买六万的产品，你却推荐我买一万八的产品，结果还真的有用！

”淇丰观点：以心换心从对方角度出发，真心为客户解决问题，就能得到同等的对待。



<<决不销售>>

#### 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>