第一图书网, tushu007.com

<<抢单夺势>>

图书基本信息

书名：<<抢单夺势>>

13位ISBN编号：9787115282323

10位ISBN编号：7115282323

出版时间：2012-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：臧其超

页数：192

字数：174000

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

前言

在幽深的丛林中，狼的獠牙泛着森冷的清光，它扬起高傲的头颅，对着冷月哀嚎，唱响一曲狼的赞歌：它在歌颂智慧、执着、隐忍、顽强；它在彰显敏感、诡变、机智与果断；它在向全世界宣扬狼的不屈精神，呼唤着狼性和人性的共存。
人的体内，其实流淌着根深蒂固的狼性，每一个人都有成为狼的潜质，这是最原始的社会共性。
然而遗憾的是，在亿万年的进化中，人类温顺的品性占据了统治上风，狼性被悄然压下，它默默隐藏在社会的暗流涌动之下，如不屈的狼一般，暗暗等待着复出的历史性时机。
社会在一步步发展，竞争在日渐激烈，终于，人们热切的渴求狼性回归。
尤其在销售世界，每一个销售员，都在心中点起了狼性的火种，满腔热血跃跃欲试，企图开拓一片美好的天地。
本书便顺势而出，全文结合狼的习性和生存智慧，综合性地结合推销员与狼的共性，特点鲜明的将狼性和推销员的具体销售有机结合起来，分阶段的介绍了狼性在销售过程中的具体应用，是一本销售人员不可缺少的枕边书。
“赢得销售——回归狼道精神”，系统的阐明推销员如何将狼性贯穿整个推销过程；“寻找客户——具备狼性敏感度和穿透力”，则是从狼的敏感度以及穿透力出发，重点阐述了推销员如何结合狼的生存习性，最大范围的寻找到“猎物”
；“销售策略——借鉴狼性的诡异多变”，利用狼在捕食或者战斗中，采用出其不意的制胜技巧，告诉推销员，销售不是简单的推销，而是讲求方法和策略。
“客户沟通——善用狼的聪明机智”，从狼和对手的周旋中，推销员会发现，每一匹狼都有自己的“沟通之术”，它们能够机智地做出随机应变的反应，从而让自己进入捕猎的佳境。
“商务谈判——狼群的博弈战术”，这是一场智者和智者的对决，不管在心态上，还是生理上，每一个销售员都要有狼的稳健和智慧。
因为强手相争，必有败北，要想成为胜利者，你就必须唤醒体内的狼性力量。
“面对拒绝——像狼一样决不放弃”，在狼的生存法则中，放弃并不简单的意味着失败，很有可能会带来死亡，所以，从来没有一只狼愿意轻易放弃或者半途而废。
要想成为一个出色的推销员，只有坚决不放弃，你才能坚持的面对客户的拒绝，才能在一次次的拒绝中顽强的站起来，并且继续前进；“最后签单——干净彻底狼性结束战斗”，强调在谈判的最后一刻，销售员要像狼一样，毫不犹豫的对对手最致命的一击，从而取得销售的彻底胜利。
人生并不缺少奋斗的目标，关键是没有一个指引成功的方向。
我们有理由相信，每一个销售员都怀着雄心壮志进入这一行，然而，并不是所有人都能壮志全酬。
不要认为你的能力有问题，也不要怀疑你选择的人生方向，这一切，都是因为你还没有遇到一个很好的人生向导。
拿起这本书，它会及时地唤醒你体内的狼性，激起你的勇气，给你坚持到底的信心，它会让你像狼一样去奔赴销售的战场，并且取得最终的胜利。
它让每一个销售员都不必因为迟迟敲不开客户的门，也不会因为客户的拒绝而失去销售的信心，更不会为找不到出路而发愁，因为成功，正在不远处。

内容概要

如何才能成为狼性销售员？
本书通过对销售人员初期如何认识市场、如何寻找目标客户，到后期如何突破销售瓶颈、维护顾客群，以及在销售过程中销售人员遭遇的各种问题的剖析，告诉读者：每一张订单成功的背后都有“狼性精神”。
销售要有“狼性精神”，成功需要“狼性精神”，只要培养或唤醒自己身上的“狼性精神”，就能成为销售行业的“王者”。
本书立足销售，借鉴狼性，用最新颖的方式将两者融合在一起，推出一个全新的销售思路——狼性销售。
培养狼性销售员、打造狼性团队，本书是最合适的培训教材。

作者简介

臧其超，差异营销创始人。
中国营销学院院长，一名既做营销顾问师，又实际操作企业的实干者；用企业家和市场来定义营销，将逆向思维导入营销实战。
清华、北大、西南财大、华中科大、上海交大等院校特聘讲师：2010年授课309天24晚，位于全国排课量的前位，受训企业上百余家，成为中国最受欢迎的营销专家之一。
返聘率全国名列前茅：2009年至今，为中国建设银行培训四十余场；为中国农业银行、国药集团、美的集团等培训营销类课程，各二十余场。
创立过5家公司，担任6家企业常年顾问；十年培训经历、内训企业近700家、学员十多万人。
著有《狼性营销团队管理》《差异化营销》《演讲口才训练》《大客户销售与管理》《专业销售技巧》《颠峰销售心态激励》。

<<抢单夺势>>

书籍目录

第一章：赢得销售——回归狼道精神
时刻抱有危机意识
积极主动，先发制人
坚不可摧的意志
在绝境中寻求生机
具有破釜沉舟的精神
坚守原则，绝不降低要求
危急时刻，勇于献身
凶猛但不缺智慧
向命运挑战，永不服输
第二章：寻找客户——具备狼性敏感度和穿透力
开阔的视野，大范围寻找客户
聪明有手段，周旋中探听底细
天生敏感，总能发现有用信息
细心缜密，绝不放过一个细节
耐心分析，从杂乱中里厘出头绪
竖耳听音，从声音中判断情况
专注目标，绝不失误
绝不轻易出手，出手便成功
第三章：销售策略——借鉴狼性的诡异多变
知己知彼，销售每战必胜
攻其薄弱，先从弱点突破
等待时机，先让对方出牌
欲擒故纵，先放后收觅战机
“笑里藏刀”，麻痹对方戒心
瞒天过海，以假乱真掩盖自己弱点
声东击西，布疑阵让客户无法判断真假
以退为进，诱敌深入搞定客户内部
第四章：客户沟通——善用狼的聪明机智
打破常规，出奇制胜
灵活多变，根据猎物选择言辞技巧
要有手段，善用“他山之石”
低调处事，首先消除客户戒备心理
理智对待冲突，双赢化解矛盾
主动渲染气氛，激发对方的兴奋点
第五章：商务谈判——狼群侵略博弈战术
心态稳健，坚守原则不受干扰
表里不一，用观点迷惑对方
寡不敌众，先稳住目标等待援兵
进退有度，有弹性地周旋
抛出诱惑，等待大鱼上钩
第六章：面对拒绝——像狼一样决不放弃
面不改色，拒绝是成功的阶梯
我行我素，不看他人脸色
不急不躁，不自乱阵脚

不依不饶，继续寻找对话渠道
另辟蹊径，采取迂回战术
穷追不舍，看准绝不放过
第七章：最后签单——干净彻底狼性结束战斗
神机妙手，变被动为主动
抓住时机，当机立断促成交
绝不拖延，找准时机下“最后通牒”
找准要害，使客户别无选择
循序渐进，令对方无推辞借口
超级自信，出击就有所收获

编辑推荐

任天寒地冻，觅食天地间；虽千难万阻，奔波无止境！
赢得销售——拜狼为师，取狼之道寻找客户——目光敏锐，主动出击！
制定策略——先谋后动，协同作战客户沟通——有勇有谋，坚忍执著商务谈判——攻其无备，出其不意面对拒绝——不言胜败，决不放弃！
最后签单——精准执行，干净彻底！
1.作者知名度。
作者臧其超在狼性营销、销售团队管理方面极具权威，其长年处于销售培训第一线。
2.10年培训经历、内训企业近700家、学员十多万人，其每年授课达300多天，排课量全国第一，课程深受学员青睐。

第一图书网, tushu007.com

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