

<<我的第一本销售入门书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本销售入门书>>

13位ISBN编号：9787115295668

10位ISBN编号：7115295662

出版时间：2012-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：荣丹

页数：259

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>

<<我的第一本销售入门书>>

前言

IBM创始人托马斯·沃森曾说过一句经典的话：“没有销售，就没有美国的商业。

”可见，销售在他的眼中是多么重要。

销售是最伟大的职业之一，它可以让你一个原本平凡的人成就自己的梦想。

它让35岁时还一无所有，甚至连温饱都解决不了的乔·吉拉德跻身于世界上最伟大的成功人士之列；它也让连公交车都坐不起、身高仅有1.5米的小个子原一平成为日本商界里显赫一时的大人物；它让曾经家徒四壁、两度被丈夫抛弃、带着三个嗷嗷待哺的孩子的玫琳凯成为了美国销售界的传奇人物……

销售行业的最迷人之处在于，它为每个人提供的机会都是均等的，不因出身的贵贱、学历的高低、相貌的俊丑而有所区别，只要你拥有出色的销售技能，即使出身卑微，没有学历，相貌平平，也会获得骄人的业绩。

正如博恩·崔西说：“你的销售技能只要提高一点点，就能促使业绩大大提高。

”另外，根据调查显示：20%的“销售精英”通常拥有80%的销售成果。

其他80%的销售员之所以业绩不佳，并非实力不济，而是缺少一些看似简单实则深奥的销售技能。

没有天生的销售精英，他们都是经过不断磨炼才成长起来的。

那么，如何才能磨炼出一流的销售技能呢？

本书写作的目的，就是希望能够帮助销售新人掌握完备的销售技能，向自己的销售冠军之路不断前进。

本书内容分为初级篇、中级篇和高级篇三个阶段。

每个阶段详细介绍了本阶段销售员应具备什么样的技能和素质，以及要达到何种的程度。

销售员可以根据自身的情况，找准自己的位置，看到自己存在的不足，不断地朝销售冠军的目标前进，最终走向成功。

为了让销售员更好地学习和掌握各种销售技能，本书特设了“知识核心点”、“实战指南”和“技能训练”三个版块。

“知识核心点”分条归纳出一些必备的销售技能或要点；“实战指南”通过一些销售案例或具体的分析，使销售技能更加形象化；“技能训练”版块则提供了一些经常出现的销售情景，帮助销售员将销售知识与技能应用到实践中去。

总之，本书内容涵盖销售领域的各个方面，力求让销售人员对整个销售过程有一个全面、系统、专业的认知。

销售员从中既可以了解销售过程中的各个环节，包括产品介绍、客户拜访、电话沟通、网络销售、售后服务等；又可以获得一些实用的销售建议，包括怎样与客户沟通、如何展示你的产品、怎样提升客户对你的信任度等。

在本书的编写过程中，作者参考了一些专家、学者的理论和观点，借鉴了很多一线销售人员的切身经验和体会，同时也得到了许多朋友的支持和帮助，他们是崔治江、陈海、里健。

在此向他们表示衷心的感谢。

尽管经过精心准备，但由于编者的水平和时间有限，书中难免存有疏漏或不妥之处，敬请广大读者批评指正。

<<我的第一本销售入门书>>

内容概要

《我的第一本销售入门书——从销售新人到销售冠军》在汇集众多销售实战案例的基础上，结合相关的销售理论与技巧，对销售人员的自我管理、形象塑造、客户沟通、团队协作等各个方面进行了详细阐述，可以有效提高销售人员的自我修炼能力，同时进一步提升销售人员的职业技能。

《我的第一本销售入门书——从销售新人到销售冠军》不仅适合销售新人和即将踏入销售行业的人员阅读使用，也可以作为企业培训销售人员的参考用书。

<<我的第一本销售入门书>>

书籍目录

初级篇 初露锋芒：踏入销售殿堂

第一章 销售是锻炼人的职业

你为什么要做销售

心态决定一切

理性与感性同样重要

没有沟通不了的客户

逆商要高

不找借口，高效执行

精明有时是智慧，有时是拦路虎

真诚让销售变得简单

是懒惰让你错过了成功

坚持不一定成功，但放弃一定失败

责任心是成功的基石

时刻激励自己

第二章 销售新人的每日必修课

销售员的工作是什么

对自己的产品如数家珍

制订工作计划很重要

知识就是力量

气质是你的名片

你的礼仪价值百万

穿出职业，扮出风采

必须要牢记电话礼仪

电话营销艺术

网络销售需要具备的良好素养

第三章 客户是销售成功的命脉

站到客户面前你就成功了一半

别忽视一张小小的名片

认真安排首次客户拜访

点燃客户购买欲

不要怕见客户

签单前找出客户的需求

摸准客户行事风格

客户第一，签单第二

给客户一个购买的理由

拒绝是客户对你的考验

第四章 能力挖掘：精进、专业才能赢单

谁是你的准客户

学会高效利用时间

制订细致可行的日程安排

拜访量是销售工作的生命线

拜访工作中如何与客户建立关系

产品描绘不容轻视

建立客户档案

<<我的第一本销售入门书>>

细分市场才能广纳客户
多总结经验才是硬道理
催款帮助销售员提升能力
让客户的回款不再难
售后服务很重要

中级篇 炉火纯青：打造完美销售技能

第五章 销售是一场心理攻坚战

与客户交心
微笑可以带来黄金
客户喜欢有创意的赞美
与客户保持适当的距离
善于发掘和客户的共同点
小幽默营造大和谐
引起客户的兴趣
具备创造性思维
价格影响成交

第六章 产品展示是成功签单的关键

吸引客户的注意力
增强潜在客户的购买信心
亲身参与销售
没有需求也就没有解决方案
一套精彩的PPT演示
销售演示中面临的挑战
销售持续不断

第七章 学会“望闻问切”，一步到位赢得客户

分析客户要表达的真实感受
聆听的艺术
找出客户的问题
掌握机智的语言沟通技巧
利用“卖点”开拓市场
价格很敏感，报价需谨慎
有舍才有得，客户满意你才能得意
客户为什么对不同的销售员有不同的态度
让客户信任你，生意才能做得成
产品缺点如何说

第八章 培植人脉，加大成功筹码

有人脉才有竞争力
与客户建立互信关系
新客户来自何方
顾问式销售策略
维护客户关系的方法
根据客户的喜好调整策略
识别成交的形式及应对措施
与客户成为朋友

第九章 与竞争对手“共舞”

<<我的第一本销售入门书>>

知己知彼才会赢
与竞争对手合作
不要诋毁你的竞争对手
在竞争中抢得主动权
要想赢得对手，先从研究客户开始
避实击虚，在对手面前敢于亮“剑”

高级篇 登峰造极：赢得最佳的销售战绩

第十章 做好跟进，才会不断前进

别把客户跟丢了
跟进要踩到“点”上
关注客户的个人利益
让难成交的客户不再难
客户异议巧应对
客户异议应对技巧
让自己成为人脉高手

第十一章 做好公关帮你提高销售量

做好公关，打开销路
明确谈判的目的
锻炼自己的谈判力
谈判中如何摆脱困境
遇到客户纠缠你，你该怎么办
促成成交的锦囊妙计

第十二章 轻松完成更多交易

优秀销售员的特质
如何“挖”到大客户
大客户订单如何拿
赢得大订单要注意的技巧
销售的最高境界就是销售自己
依靠团队，你会得到更多订单

参考文献

<<我的第一本销售入门书>>

章节摘录

不要怕见客户 知识核心点 在从事销售工作前，销售员一定要先把畏惧心理抛开，抱着满腔热情和信心与客户洽谈。

销售员的畏惧多半来源于“不敢与人打交道”，我们把这个现象叫做缺乏人际勇气。

销售新人在这一点上的表现尤为明显。

美国营销协会曾经对销售员的拜访做过长期的调查研究，结果发现：48%的销售员在第一次拜访遭遇挫折之后就退缩了；25%的销售员在第二次拜访遭受挫折之后退却了；12%的销售员在第三次拜访遭到挫折之后放弃了；5%的销售员在第四次拜访碰到挫折之后打退堂鼓了；只剩下10%的销售员锲而不舍，毫不气馁，继续拜访下去。

结果80%销售成功的个案，都是由10%的销售员连续拜访5次以上达成的。

可见，销售员无法将工作持续下去的原因多半是由于害怕遭到客户的拒绝。

实战指南 有一位销售员常被客户拒之门外，慢慢地患上了“敲门恐惧症”。他去请教一位大师，大师弄清他的恐惧原因后便说：“现在假如你站在即将拜访的客户门外，我向你提几个问题，希望你能认真地回答。

”销售员说：“您问吧！”

”大师问：“请问，你现在位于何处？”

”销售员答：“我正站在客户办公室门外。”

”大师问：“那么，你想到哪里去呢？”

”销售员答：“我想进入客户的办公室中。”

”大师问：“当你进入客户的办公室之后，你想象，最坏的情况会是怎样的？”

”销售员答：“恐怕是被客户赶出来。”

”大师问：“被赶出来之后，你又会站在哪里呢？”

”销售员答：“还是站在客户办公室的门外啊！”

”大师说：“很好，这不就是你此刻所处的位置吗？”

你面对的最坏的结果不过是回到原处，又有什么好恐惧的呢？”

”销售员一下子领悟了大师的话。

他惊喜地发现原来敲门并不像他所想象的那么可怕。

从此，当他来到客户门前时，再也不害怕了。

他对自己说：“让我再试试，说不定能够成功，即使不成功，也没有关系，我能从这次拜访中获得一次宝贵的经验。

而最坏的结果无非就是回到原处而已，对我没有任何损失。

”这位销售员战胜了“敲门恐惧症”，当年的销售业绩迅速上升，最后被评为了“优秀销售员”。

上述故事中大师对销售员的启迪点明了一个真理：在销售过程中，销售员只有克服畏惧才能自如地与客户交流。

越是畏惧的事情就越要尝试去做，才有可能克服畏惧。

技能训练 销售员在会见客户时，如果无法克服内心的畏惧，可以试着从以下几个方面来进行调整。

——客户对产品的质疑是给销售员一个锻炼专业知识、口才、销售技能的机会。

——客户拒绝的不是销售员，而是产品。

——世界上没有最好的产品。

客户之所以抑此扬彼是因为对手公司的产品更符合他的需求。

——每件产品都有其独特的优点，这需要销售员深入挖掘，相信一定会有客户需要它。

——提醒自己销售的目的，即让客户觉得他对所购买的产品感到满意，并对他的购买抉择感到是一种明智之举。

——尝试站在客户的角度来考虑问题，想象自己的产品、服务或建议的优越性，如何满足客户的需要。

<<我的第一本销售入门书>>

P65-67

<<我的第一本销售入门书>>

媒体关注与评论

这本书阐述地很详细生动，而且通俗易懂，根本不需要有任何心理学的基础，不论老少都可以看看。不枯燥，不抽象，很适合我们这种非专业的平民看。

。还是很准的。

。看了就有种“那个说的就是我的嘛”的感觉。

。呵呵。

。不是自己不了解自己，是缺少个媒介。

而这本书就能让我们更清晰地认识了解自己。

当然还有别人，看完这四种人，可以初步判断他人的类型，对我们与他人相处有一定帮助。

很实用的哦。

这是一本可以在一定程度上认识自己的书。

<<我的第一本销售入门书>>

编辑推荐

打开销售之门，快速提升做单\赢单\成交\回款的能力，告诉你所不知道的销售技巧。

你是否因为工作时间长，工作强度大，根本无暇静下心来耐心学习、思考销售之道？

你是否努力拜访客户却经常被拒绝，没有业绩更没有职业成就感？

你是否发现过那些可以真正提升销售能力的细节与技巧？

如果你的答案是肯定的，那么请打开这本《我的第一本销售入门书——从销售新人到销售冠军》你可以了解到：

初露锋芒：踏入销售殿堂 · 销售是锻炼人的职业 · 销售新人的每日必修课 · 客户是

销售成功的命脉 · 能力挖掘：精进、专业才能赢得订单炉火纯青：打造完美的销售技能 · 销售是

一场心理攻坚战 · 产品展示是成功签单的关键 · 学会“望闻问切”，一步到位赢得客户 · 培植

人脉，加大成功筹码 · 与竞争对手“共舞”登峰造极：赢得最佳的销售战绩 · 做好跟进，才会不

断前进 · 做好公关帮你提高销售量 · 轻松完成更多交易

<<我的第一本销售入门书>>

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>