第一图书网, tushu007.com

<<把“卖”高手>>

图书基本信息

书名：<<把“卖”高手>>

13位ISBN编号：9787121076244

10位ISBN编号：7121076241

出版时间：2009-1

出版时间：电子工业出版社

作者：影响力中央研究院教材专家组

页数：174

字数：225000

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

易发久是我的忘年之友，也是我众多弟子中最有德、有识、有才者之一。

一个老师最大的骄傲就是培养出让自己敬佩的学生，如今我可以无憾地说，我就是那个最幸福的老师。

发久聪明睿智、勇于探索、善于创新，常常让我赞叹、欣慰，在业内也是有口皆碑。

我自与他相识、相知以来，亲见他出版了一本又一本专著，主持了一个又一个培训盛会，结识了一代又一代才俊，培训了一批又一批学员，一次次将中国的培训事业推向高潮。

可以肯定地说，没有发久，中国的培训也会大踏步发展，但一定会落后一两年。

不要小看这一两年时间，在周围环境瞬息万变的时代，也许落后一步就要追赶几十年。

所以，发久对中国企业的发展，可以说是有功德的。

我是中国“文革”后最早从事培训工作的人之一，早在1977年就倡导并创办了全国第一所民办大学，在1986年又创办了全国第一个MBA班，亲眼目睹了中国培训业30多年的发展。

我百感交集，既欣慰喜悦，又惋惜痛心。

欣慰的是，越来越多的企业已认识到了培训的重要性，而且提供培训服务的公司也越来越多；惋惜的是，大部分培训没有达到预期效果，许多培训公司只是昙花一现即告凋零。

为什么会出现这种“其兴也勃焉，其亡也忽焉”的现象呢？

细细思索，可归咎为如下原因：

（1）单纯学习西方，生搬硬套。

西方的东西虽对中国企业有借鉴意义，但它再好也不会完全适应中国国情，一定会有些水土不服。

（2）过分强调古代的经营谋略，又不能很好地联系实际，导致“看上去很美”，却难以古为今用，创造效益。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是“影响时空管理丛书·顶尖销售系统”之一。
　本书分为入门篇和实战篇。
入门篇讲述顾问式销售的基本概念，顾问式销售对销售人员的要求，以及成功运用SPIN技术的4个关键和4个阶段等。
实战篇详细讲述销售行为7阶段和方案营销法。
本书内容注重实战；论述深入浅出，通俗易懂；工具多、方法多、案例多；不仅可以作为销售人员提升销售力的指导工具，而且也可以作为企业内部培训销售人员的培训教材，同时也是大、中专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。

书籍目录

第1篇 顾问式销售入门 第1章 初识顾问式销售 1.1 顾问式销售的基本概念 工具 把握客户心理的工具 案例讨论 传统销售和顾问式销售的对比 1.2 顾问式销售对销售人员的要求 工具 销售人员决策点行为对照表 案例讨论 一次失败的相机销售 本章小结 第2章 SPIN技术：顾问式销售的利器 2.1 SPIN技术的定义 工具 换位思考的技巧 案例讨论 ××传真机销售问题 2.2 成功运用SPIN技术的4个关键 工具 漏斗式提问的7种技巧 案例讨论 适得其反的赞美 2.3 运用SPIN技术的4个阶段 工具 建立信任关系的方法 案例讨论 捕获安全雨披商机 本章小结第2篇 顾问式销售实战 第3章 销售行为7阶段 3.1 准备阶段 工具 销售工具 案例讨论 新广告公司的业务推广 3.2 接近阶段 工具 与客户沟通的10种方法 案例讨论 一次成功的电话约见 3.3 调查阶段 工具 倾听测试 案例讨论 倾听 3.4 展示阶段 工具 顾问式销售人员FAB方法分析改进表 案例讨论 宝马、奔驰与沃尔沃的FAB诉求分析 3.5 获取承诺阶段 工具 项目推进分析15个要素 案例讨论 成功导航——太极法应用 3.6 成交阶段 工具 促成成交的方法 案例讨论 电话销售过程中客户购买信号 3.7 跟进阶段 工具 客户数据库 案例讨论 书店营销的销售跟进与销售控制 本章小结 第4章 方案营销法：销售顾问的必杀绝技 4.1 方案营销对客户的5项重要价值 工具 丰富客户价值的工具表 案例讨论 惠普的“瀑布计划” 4.2 撰写销售方案书 工具 销售方案书的编制原则 案例讨论 西湖花园商铺销售方案 4.3 如何进行方案演示 工具 艺术性标准 案例讨论 多媒体销售方案书的演示技巧 4.4 方案营销的实战案例 工具 商业银行方案营销的基本流程 案例讨论 方案营销为先导，专职营销为支撑——河南获嘉局商函营销经验介绍 本章小结后记参考文献

章节摘录

第1篇　顾问式销售入门　　第1章　初识顾问式销售　　销售是一种对客户需求欲望的导向，正是基于这种导向，我们进入了“顾问式销售”时代。
顾问式销售是一种全新的销售理念和销售模式，它以客户为中心，是现代营销观念的典型代表。
它要求销售人员能很好地分析客户的购买行为：辨析不同类型的客户、了解客户的购买动机以及分析客户购买决策过程。
顾问式销售将销售人员定位在客户的“顾问”这个角色上，而不是单纯的销售员角色。
因此，如何扮演好“顾问”这一角色，是实现顾问式销售的关键所在。
本章主要介绍顾问式销售的定义、特征及其与传统销售的区别，并从客户购买行为分析、销售人员角色转化以及销售人员的顾问式思维入手，介绍了顾问式销售人员应该具备的素质与能力。
1.1　顾问式销售的基本概念　　本节要点　　1.传统销售行业面临的困境　　2.顾问式销售的定义　　3.顾问式销售的特点　　4.顾问式销售与传统销售的区别　　1.1.1　传统销售行业面临的困境
如今的销售，面临着很多挑战，因为其产品/服务的同质性非常高，价格竞争非常激烈。
作为销售人员，在实战销售中经常被以下问题所困扰：　　（1）不断地向客户表达你有多么欣赏他，客户却认为你在拍他的马屁，浪费他的时间，而且不断地提醒你来拜访他究竟有何目的。
（2）当遇到竞争对手的挑战时，无论怎样说明你的产品比对手优秀。
客户却只关心你的产品价格是否比对手更低。
（3）不断地向客户讲明产品能给客户带来的价值，但客户却对此视而不见。
（4）客户真正的需求到底是什么？
为什么有些看着有望成交的生意，会眼睁睁地飞掉？
（5）为什么已经提供了一流的服务，而客户却还是不满意？
（6）客户到底在打什么主意，为什么总是不说真话，对自己有所隐瞒？
（7）为什么客户总对产品不满意，挑剔得让人难以忍受？
如果在销售过程中经常遇到以上问题，那么可以咨询顾问式销售。
顾问式销售注重的是对现有销售理念的重新审视，站在客户的角度想问题。
顾问式销售改变了传统的销售方式，打破了以产品推销为出发点的说服型推销的方式，转为以帮助客户解决问题为出发点的咨询服务型销售方式。
销售的结果也从只注重达成单笔交易转化为注重建立长期关系，找到真正的商业伙伴。

媒体关注与评论

40%学完能用，40%明天能川，20%将来能刚　　这套影响时空管理丛书具有很强的操作性和很高的应用价值，对于广大企业管理者来说，是一套不可多得的工具书。
——国家人力资源和社会保障部中国人事科学研究院副院长　　吴德贵　　我想告诉所有销售培训人员，这是一套非常棒的销售图书！
如果此时您正在为怎样培训销售人员而犯愁，我建议您毫不犹豫地选择这套顶尖销售系列。
——北京影响力管理咨询公司培训经理　　沈一飞　　这套顶尖销售系列全面、系统地阐述了销售管理的全过程，内含众多实用、精辟的案例，对企业具有很高的应用价值。
拥有它，阅读它，您就能获得新的财富!　　——欧林家具（北京）有限公司总经理　　刘建勇　　这套书理论有深度，实践有力度，点点到位，层层极致，有助于销售管理者立体、系统地打造一支优秀的销售队伍。
——广东中山凯立洁具有限公司营销总监　　列潮阳　　销售人员使用书籍如同用餐，贵在对口。
这套顶尖销售系列剥丝抽茧，山水渐露——原来大单就是这样落袋的。
——北京大唐兴竹软件技术有限公司销售部经理　　李骅　　对于销售团队来说，缺少的不是理论、方向和一时的激情，而是怎样才能将其执行到位，得到期望的结果。
那么，如何在执行过程中把每个环节紧密连接并充分发挥其最大能量呢?这套顶尖销售系列提供了具体、实用的方法。
——北京紫真商贸有限责任公司总经理　　王晓波

编辑推荐

工具化、本土化、实战化、系统化　　让您的职业生涯从此发生实质性改变　　中国培训行业的领军品牌　　影响力教育训练集团是中国培训咨询行业的先行者，见证了中国培训咨询行业发展的全过程，并以自己卓越的成就成为该行业的领军品牌。

集团创始人易发久先生1996年携手多位业内知名人士初创影响力品牌，1999年正式注册公司。以“教育产业报国”为使命、“为中国企业普及必修课程”为己任，旨在为中国企业打造“十万CFO、百万经理人”。

十年磨一剑　　在影响力集闭进入第10个年头的今天，已拥有培训事业部、拓展事业部、科技事业部和文化事业部四大独立运营体系。

自2005年起，已经在上海、北京、天津、青岛、济南、苏州、南京、无锡、宁波、杭州、义乌、温州、成都、厦门、重庆、西安、福州、大连、沈阳、广东、深圳、香港等发达省市地区开设了20余家分公司，加盟商、代理商有250多家。

一流名师团　　影响力集团拥有阵形容庞大的一流师团，连续6年学员平均满意率达97%以上。

已为150多家世界500强在华企业提供培训咨询服务。

会员企业超过10万家，累计学员逾260万人次。

影响力集团将继续为中国经济提速而不懈努力！

影响力教育训练集团与北京影响时空文化传媒有限公司组织国内十几位专家、几十位学者、上百位培训界精英，专门成立影响力中央研究院教材专家组，历经3年时间，精心创作了这套影响时空管理丛书。

这套丛书内容注重实战，以解决企业管理实际问题为导向；论述深入浅出，通俗易懂；工具多，方法多，案例多。

这套丛书已在影响力教育训练集团的多轮培训课程中使用并多次修订，受到各层次管理者的欢迎和好评。

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