

<<行销王>>

图书基本信息

书名：<<行销王>>

13位ISBN编号：9787214067609

10位ISBN编号：7214067609

出版时间：2011-2

出版时间：江苏人民

作者：尼古拉斯·贝提

页数：192

译者：李婵

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>

<<行销王>>

内容概要

如何在竞争激烈的销售环境中立于不败之地，并创造辉煌业绩？
那就必须掌握独特的行销技巧。
《行销王》是一本现学现用的简易创富手册，它将提供有效的行销实战指南。

本书从十八个版块讲透行销真相，论证详尽，案例精彩。
作者将呈现出许多关于行销的独到观点，既能帮助菜鸟迅速蜕变为行销达人，又能帮助商场老将取得最佳战绩。
前几个版块主要讲述了如何获取新业务、进行有效客户管理等基础知识与销售技能，并对重点行销案例做特别详解，帮助读者迅速掌握行销理念。
而在后面几个版块，作者精炼出26个行销技巧，举出实例并提供具体的指导原则，使读者在实践中真正掌握行销真谛！

本书几乎涵盖了“赢”销所有的基本技能与核心问题。
它将即时指导你自己、团队、企业快速驰入财富轨道。

作者简介

尼古拉斯·贝提：Warwick大学MBA教授。

他曾是IT行业的行销王，但他充分展示过人的天赋却是在牛津大学，他为牛津大学的试验飞行器做行销，一直都是牛津大学、哈佛大学和斯坦福大学的MBA必学案例。

他创建的“战略优势”公司的主要客户包括微软、MSN、PC世界、巴克莱银行、BG集团、GSK、礼来制药、马莎百货等。

他的“个人优化课程”震撼了欧美商界，数百家公司的CEO都聘请他出任私人顾问；他倡导的“挣脱桎梏，自由行销”的商业理念，能够吸引兴趣各异的欧美公众关注任何一种产品；他还是很多商务公共课的公益演讲家。

他的著作《行销王》《做最棒的》《过一种生活》《坚持不懈》《无拘无束》都是超级畅销书，被商家奉为行销圣经。

他被商界称为“生于外太空，到地球来教导商业的行销狂人”。

<<行销王>>

书籍目录

引言

1 主动出击 获取新业务

点石成金：天天出去，拓展新业务！

业者必修：十条捷径，帮你抢占大商机！

生意做成了，问问为什么？

生意丢掉了，问问为什么？

回顾每笔成功的生意，优势何在？

联系老主顾，开拓新市场

让交易方式更简便

简单一点，直销吧！

电话营销，应该怎么做？

与你的生意伙伴保持联系

评估你的收益

提高效率

黄金法则：三条法则，帮你搞定新客户！

询问

电话营销：选择+专注

创意行销

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“嫩豌豆”蔬果零售店

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部-星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

2 正确定位、排序、追踪新业务

点石成金：定位、排序、追踪新业务为何如此重要？

业者必修：十条捷径，帮你定位、排序、追踪新业务！

了解对方预算情况，对准客户进行定位

了解对方决策能力，对准客户进行定位

了解对方需求，对准客户进行定位

按重要性依次排序

用简单的方式，对准客户进行排序

依照各销售环节的重要性跟进

<<行销王>>

创建简易工作流程，跟进业务
告诉每个人怎样按程序办事
不断回顾和改进
用结果代替简单市场调查数据
黄金法则：四条法则，帮你定位致胜！

定位
排序
善用业务跟踪系统
让人人使用该系统
实战演练：这样可以马上提升销售业绩
“内外兼修”绅士裁缝店
粉红女性“没问题”咨询公司
EMEA分部——星际软件公司
立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结
待办事宜
3 掌握提问技巧?增强自我优势
点石成金：提问为何如此重要？

业者必修：十条捷径，帮你拿下好生意！

三类问题的组合：开放式、封闭式、苦痛式
通过提问，营造和谐氛围
通过提问对业务进行定位
通过提问，影响对方的购买标准
通过提问，让对方意识到业务的重要性
通过提问，引导顾客的注意力
通过提问，对下一步行动达成一致
通过提问，了解对方上级
通过提问，给自己留一点思考的时间
通过提问，获得客户反馈信息
黄金法则：六条法则，帮你提高业绩！

每笔业务都很重要
改变客户的标准
调查客户，确保没问题
步步为营，跟紧客户
问一问，还有没有别的生意可做？

学会记笔记
实战演练：这样可以马上提升销售业绩
“嫩豌豆”蔬果零售店
粉红女性“没问题”咨询公司
EMEA分部——星际软件公司
立竿见影：大刀阔斧地干吧！

<<行销王>>

小结

待办事宜

4 磨练销售技能?积累实战经验

点石成金：销售是场比赛，先练习再实战！

业者必修：十大方法，帮你练就超强气场！

在团队例会时反复练习

销售培训时进行练习

去拜访的途中练习销售

从简单销售技巧开始练习

通过练习，让大家做正确的事

练习提问

练习如何做PPT简汇

练习如何收场，确认信息

预想练习结果

进一步改进有效的训练法

黄金法则：六条法则，帮你运用气场致富！

定位

电话营销：选择加专注

反对意见处理

收场确认

议价谈判

倒带回放

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“经典形象”绅士发廊

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

5 深入了解客户?牢牢锁定业务

点石成金：了解、发展、锁定业务为何如此重要？

业者必修：十大方式，帮你了解、发展、锁定业务！

鉴定客户真实需求，了解你的业务

聆听使你了解客户

记笔记，加深对客户的了解

通过开放式提问，进一步发展业务

通过封闭式提问，进一步发展业务

通过苦痛式提问，进一步发展业务

USP帮你锁定客户

个人USP传递卓越

<<行销王>>

制造紧迫感，锁定客户

了解竞争对手的USP

黄金法则：三条法则，帮你锁定财富目标！

差异即是优势

投资不等于开支

紧迫感是推助力

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“嫩豌豆”蔬果零售店

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

6 展示实力 抓住商机

点石成金：抓住商机为何如此重要？

业者必修：十大方法，帮你充分展示你的实力！

回答客户的每一个问题，清晰说明解决方法

展现热情

调动全部感观来推销

电子邮件简洁明了

提案清晰明了

做个PPT简汇或是推销

善用参考信息和案例研究

谈论收益助你展现实力

展示实力：你的“量”的优势，还有“质”的优势

展示实力：推销风格与对方行事风格一致

黄金法则：六条法则，帮你领会实力才是硬道理！

重“量”不重“质”

先投资，才有回报及利润

行动的理由

不要只做个PPT汇报了事，行动起来

保持激情

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“内外兼修”绅士裁缝店

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

7 圆满收场?成功销售

点石成金：收场确认为何如此重要？

<<行销王>>

业者必修：十大方法，帮你做得更圆满！

收场是为了确认订单成立
收场是为了确认下一步工作
用简单提问来进行收场确认
提供备选项，做好收场确认工作
收场确认时权衡各方情况
步步紧追，做好各项细节收场确认工作
收场确认是谈判的第一步
确认业务就是收场
收场时确认每一位决策者都在场
该收场时就收场

黄金法则：三条法则，帮你赢得终身客户！

收场、收场、再收场
更多收场，尽在邮件
保持强劲势头

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“内外兼修”绅士裁缝店
粉红女性“没问题”咨询公司
EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结
待办事宜

8 正确处理反对意见?赢得客户信赖
点石成金：正确处理反对意见为何如此重要？

业者必修：七大棘手异议，三种处理战略！

我没有时间
把资料寄给我
我们现在没钱
我们再考虑考虑
我们还想再了解一下其它卖家的情况
给点折扣
世道不好，生意不好做
与客户产生共鸣
处理反对意见
收场、再次确认

黄金法则：三条法则，帮你化解不利因素！

避免拖延
避免削减预算
积极定价

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

<<行销王>>

“嫩豌豆”蔬果零售店
粉红女性“没问题”咨询公司
EMEA分部——星际软件公司
立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结
待办事宜

9 把握谈判议价策略?抢占先机
点石成金：谈判议价为何如此重要？

业者必修：十大谈判策略，帮你更加主动！

没有收获就不给折扣
给点小折扣
折扣要精确
慢慢给折扣
预先进行计算
有时，销售跟价格无关
检查各项条款及细则，尤其注意付款方式
新的一年，新的合同
好好干，干得好
收场，再次确认
黄金法则：三条法则，帮你提升说服力！

保护你的利润
检查所有的条款和细则
相信你自己
实战演练：这样可以马上提升销售业绩
“嫩豌豆”蔬果零售店
粉红女性“没问题”咨询公司
EMEA分部——星际软件公司
立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结
待办事宜

10 有效管理客户?实现最佳业绩
点石成金：客户管理为何如此重要？

业者必修：十大方法，帮你管理顶级常客！

杜绝臆想
保持紧密联系
确定老主顾了解你的近况
总有新鲜话题聊
恳求老客户，介绍新买主
做事要做最好，软件要比硬件好
针对新的财政预算和来年的计划，提出新问题

<<行销王>>

深入了解客户

每位客户都有专属客户经理

为每位客户制定计划

黄金法则：三条法则，帮你赢得客户信赖！

不断强调你的价值和USP

时刻开展收场确认工作

自信、强大

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“内外兼修”绅士裁缝店

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

11 保持高弹性?实现高利润

点石成金：保持弹性，提高忍耐力为何如此重要？

业者必修：十大方法，帮你提高个人忍耐力、精力和注意力！

明确关注对象

尽量减少琐事

休息，休息一下

提高效率

多散步

合理膳食

消耗精力的行为，少做

调整思维

放下工作、享受生活

眼光要长远

黄金法则：三条法则，帮你专注地执行战略意图！

更多关注

一个人好好呆着

留心照看每位组员

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

“内外兼修”绅士裁缝店

粉红女性“没问题”咨询公司

EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

12 打造高效团队?快速提升业绩

点石成金：团队领导，责任重大！

<<行销王>>

业者必修：十大方案，帮你打造高效团队！

- 给成员一个明确、一致的目标
- 督促组员做正确的事
- 给组员成长的机会、一展身手的机会
- 给组员了解彼此的机会
- 塑造榜样
- 开展团队培训课程
- 要求组员做到：信息回馈诚实透明
- 努力工作，努力游戏，尊重差异
- 身先示范
- 坐言起行

黄金法则：三条法则，帮你发挥卓越领导力

- 督促组员做正确的事
- 一对一与组员加强交流
- 适时庆功

实战演练：这样可以马上提升销售业绩

- “内外兼修”绅士裁缝店
- 粉红女性“没问题”咨询公司
- EMEA分部——星际软件公司

立竿见影：大刀阔斧地干吧！

小结

待办事宜

13 A到Z超级销售技巧

- A代表ACCOUNT MANAGEMENT (客户管理)
- B代表BLOCKER (阻碍)
- C代表CLOSING (收场确认)
- D代表DECISION-MAKING UNIT (决策部门)
- E代表ENTHUSIASM (热情)
- F代表FEAR (恐惧感)
- G代表GOAL (目标)
- H代表HEAR (聆听)
- I代表INSIDER (内线)
- J代表JUMP (跳跃)
- K代表KILLER APPLICATION (杀手锏)
- L代表LEARN (学习)
- M代表MONEY (金钱)
- N代表NICHE (市场定位)
- O代表OBJECTIONS(反对意见)
- P代表PROSPECTING(勘探)
- Q代表QUESTIONS(提问)
- R代表RAPPORT(和谐)
- S代表SELL(销售)
- T代表TODAY (今天)
- U代表UP (高层)
- V代表VALUE (价值)

<<行销王>>

W代表WHO (谁)

X代表XS (度)

Y代表YEAR-END (年终)

Z代表ZEN (禅, 也就是销售的艺术)

14 拥有扎实的营销基本功 业务自动找上门

业者必知: 27条“推销理念”

15 基础决定成败 辉煌始于足下

你的成衣店——生意兴隆十件事

你的“小酒馆”餐厅——生意兴隆十件事

你的咖啡馆——生意兴隆十件事

你的航空公司——生意兴隆十件事

你的熟食店——生意兴隆十件事

16 与众不同 方为上策

101条创意激发你的想象力

17 切实的行动计划 创造辉煌的销售业绩

18 更多资源 更多良策

结语

索引

附录1 作者简介

附录2 作者相关作品的介绍

附录3 其他相关作品的介绍

<<行销王>>

编辑推荐

全球行销达人们人手一册的实战指南！

行销“狂人”在中国大陆的唯一授权著作！

现学现用的简易创富手册！

创造最佳业绩的王者之道！

原汁原味，完整呈现。

《行销王》汇集了尼古拉斯·提二十余年成功行销的所有绝招，是获取非凡业绩的创富宝典。它将为你揭秘世界顶级富豪的行销诀窍，通过它，你将迅速完成从菜鸟到行销达人的华丽蜕变。

《行销王》告诉你懂行销，才能赚大钱！

它的内容翔实，案例精彩，既是一本实实在在讲解行销知识的指导用书，又是一本简单易学好用的创富手册和案头必备的工具书，适合所有行销阶层研读，为读者提供许多行销领域必不可少的知识，几乎涵盖了“赢”销所有的基本与核心问题。

它能让你现学现用，即时指导你自己、团队、企业快速驶入财富轨道。

你拥有了《行销王》，就好像手中拥有了一张财富地图，它将让你从贫瘠走向富饶，从曲折走向通达，从萧条走向辉煌。

主动出击	获取新业务	正确定位、排序、追踪新业务	掌握提问技巧	增强自		
我优势	磨练销售技能	积累实战经验	深入了解客户	牢牢锁定业务	展示实力	
抓住商机	圆满收场	成功销售	正确处理反对意见	赢得客户信赖	把握谈判议	
价	抢占先机	有效管理客户	实现最佳业绩	保持高弹性	实现高利润	打造
高效团队	快速提升业绩	A到Z超级销售技巧	拥有扎实的营销基本功	业务自动找上		
门	基础决定成败	辉煌始于足下	与众不同	方为上册	切实的行动计划	创
造辉煌的销售业绩	更多资源	更多良策				

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>