

<<销售就是要搞定人>>

图书基本信息

书名：<<销售就是要搞定人>>

13位ISBN编号：9787222069527

10位ISBN编号：7222069526

出版时间：2011-1

出版时间：云南人民出版社

作者：倪建伟

页数：288

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>

<<销售就是要搞定人>>

前言

每个人都希望自己获得成功，每个人都知道一些成功人士的故事，知道他们说的一些成功理念，但是，生活中的绝大多数人竭尽所能还是不能成功，何故？

因为虽然每个人都有成功的理想，但几乎所有人都有这样或那样的盲点。

这些盲点导致我们在面对机遇时，往往看不到，或者即使看到却由于准备不足，或者基本功太差而与机遇失之交臂。

因此，我们必须不断学习，不断丰富和完善自己，也唯有这样，当我们面对机遇时，才能准确判断、全力拼搏，抓住机遇。

市场不相信眼泪，职场也不同情弱者！

工业产品的销售尤其如此！

现在的市场是买方市场，是同行竞争过度的市场。

当你鼓足勇气去敲开客户的大门时，却发现客户的办公室里已经坐满推销各种产品的销售员；当你抱着美好愿望向客户宣传自己的产品时，客户一句话就把你打发了：“我知道了，等用到你们的产品再联系吧！”

这就是目前工业产品销售行业的现状。

在买方市场里，在任何一个客户那里，你几乎都能发现有几个、十几个甚至几十个的竞争对手！

当项目跟踪到最后时，却只能有一个胜利者，蛋糕只能由一个人独享！

所以，工业项目的销售向来都是赢者为王！

我在1996年加入日本一家著名的制泵企业，在上海的营业中心担任项目销售工程师。

从这一年开始，我还先后担任了办事处主任、营销总监和经营厂长。

在长达十几年的工业产品销售和管理生涯中，每年我都要管理和培训几十位新老销售员工。

他们和无数的人一样都渴望成功，并为此积极地去储备知识，丰富自己。

然而很遗憾，尽管他们苦读各类销售书籍，尽管他们看得心潮澎湃，但当他们将这些书本中的技巧和观点运用到现实的销售工作中去时，却突然发现理论和现实背道而驰。

每一年，我都会看到一些工业产品的新老销售员在自己的项目上犯着这样或那样的失误，而其实这些错误是完全可以避免的。

于是，2009年春季，我开始考虑，在工业产品销售领域奋战多年的自己，是不是把这些年成功操作的销售案例还原出来，给那些新踏入销售工作的，或者没有接受过系统培训的销售员们提供一些案例，模拟一些相似的竞争环境，让他们在具体的工作中，因为阅读过本文，而不会对这些销售环节或场景陌生；在具体运作项目时，能因为本文有类似的成功案例，尽量减少一些操作上的彷徨和犹豫。

于是我便在天涯社区网络上以小说的形式陆续发布了这篇帖子。

这个帖子一经在网络发表，便受到众多网友的关注，读者还自发组织了“工业产品销售联盟”这样的团体，给我支持，给我鼓励，支持我继续写下去；更多的网友则期盼这篇帖子能出版发行，他们也好买来更方便地阅读和指导自己的项目销售。

本书虚构了主人公倪锋从到某世界500强企业的一个风雨飘摇中的办事处赴任开始，如何在逆境中，在落后的局面下，运用销售智慧，拼抢得一个又一个订单的故事。

这些故事既有作者亲历的案例，也有许多销售人共同亲历过的场景，大家读起来都会觉得似曾相识，不过小说毕竟是小说，主人公倪峰及其团队所采用的一些手法虽然看起来精彩，却未必完全是正确的。

但这些手法及其所蕴含的观点都反映了市场第一线销售人员的真实状态，都是动态的销售中必须要计算的一部分。

在销售中，牵一发而动全身，所以，在具体销售过程中假如能计算得更细一些，那我们离成功。

就会靠近一步。

故事虽然简单，但对生活在这个瞬息万变、竞争过度的买方市场中的销售员们来说，却不无指导意义。

无论时代如何变迁，无论市场如何变化，销售工作的基本思路和方法都是基本不变的，因为人性是不

<<销售就是要搞定人>>

变的。

“我是一名演员。

”这是周星驰在《喜剧之王》中说的一句话。

在人生的舞台上，我们每一个人何尝不是一名演员？

人生的戏最后演得效果如何，主要还是看我们自己是不是刻苦，是不是努力，是不是谋划过，是不是尽心过！

人生的戏，是我们自己演的！

成功，亦是我们自己导演出来的！

<<销售就是要搞定人>>

内容概要

《销售就是要搞定人》以案例加评论的形式展现了一名销售总经理的销售职业中的无数个精彩片段。融合商战经营、销售技巧、职场成长为一体，全面向广大读者展示了销售职场的决胜技巧和人生中的取胜之道。

《销售就是要搞定人》内容围绕外企中一名新上任的武汉办事处主任，如何在逆境中和落后的局面下运用销售智慧拼抢得一个又一个订单的故事，解读了本土商业环境下的各种销售规则和销售技巧，以及职场智慧。

文中先是讲述案例，后面附上简短评论点题，加上文后的“附录”内容为作者多年商场上的血汗经验，具有极高的借鉴价值。

更有在天涯链接时产生的“与网友互动问答集锦”集中体现了一般销售员们面临的各种实际问题及其应对建议与措施，对广大销售职场人员具有实际的指导意义，深受网友们推崇。

<<销售就是要搞定人>>

作者简介

倪建伟，曾就职于日本荏原机械、德国西门子、美国Tuthill等世界著名企业，任办事处经理、销售总监等职。
现任香港BSM特材阀门公司总经理。

<<销售就是要搞定人>>

书籍目录

自序成功靠自己导演01谁说搞销售的不是在搞艺术02在脑门上刻一个“忠”字03目标是成功的原动力04销售是从被拒绝开始的05在金字塔上挖得人才06订单活着是因为有人在左右07找对人，做对事，说对话08和稀泥也是一种艺术09跑在前面时要手握一把刀10小虫也能成龙靠的是什么11方向是最好的细节12你知道你想去的地方吗13不要死在目标的路上14被规则玩，还是玩规则15如何制造销售之势16走活“五步推销法”17销售的名字叫“机会”，而不是“工作”18不“犯忌”，不“浅薄”，不“误事”19对不同的人要用不同的“钩”20销售三术之“察”21销售三术之“异”22销售三术之“勇”23我与客户清一色24恐惧是个好东西25没有应该的，只有必须的26牛皮吹破也能做成生意27没有客户不是人28推荐信里藏着杀手锏29关键时刻狠就是对自己狠30公是公，私是私31用眼睛看到我的第一桶金32不要犯低级错误33你可以相信谁34人生必须高开高走35幸运是怎么来的36活下去就是成功37低调是最牛的炫耀38广告美女的中级错误39重庆雇佣抢单记40每个单子后面都有一位关键先生41给自己一颗敏感的心42什么样的选择决定什么样的人生附录173条销售心法附录248例网友实战解析

<<销售就是要搞定人>>

章节摘录

马克思说，由产品变商品为惊险的一跳，正是这一跳才创造了价值。销售员就是完成这一跳的艺术家。

所以，这里我想说说那些基层销售员实战的故事。

那年，是2007年。

那天，是5月8日。

之所以记得那么清楚，那是因为我前一年个人销售业绩全公司第一，被公司奖励去“新马泰”免费旅游一次回来后，第一天上班。

那时是上午9点。

我刚刚到上海公司总部上班，还没到自己的办公室，就被总裁秘书——漂亮的Janet通知下午两点去总裁办公室见中国区的总裁。

我一下子惊呆了，不知道总裁找我有什么事。

现在不是裁人的时候，而且我和中国区的总裁按行政级别划分还差两层，应该不会有直接交流才对。

我赶紧询问前台的Cici，她是我的安徽老乡，很漂亮的女孩。

Cici也说不知道，公司最近好像也没啥和我扯得上边儿的八卦流传。

打探了一圈也没辨明总裁找我的意图，于是我索性到代理商那儿喝茶去了。

我们这个德国真空设备公司的中国区总裁中文名字叫潇洒哥。

下午两点钟见到潇洒哥的时候，潇洒哥好像很不潇洒。

他坐在老板桌后面，正面带忧虑地抽着香烟，面前的烟灰缸丢满了烟屁股。

整个房间烟雾缭绕。

“Key，公司在湖北省办事处的Alex，已经被警方以行贿罪正式批捕了，办事处的销售额比平常下降了90%，办事处处在停业的边缘，所以公司管理层决定把你派到湖北省去负责办事处的运营。”

潇洒哥沉默了很久对我说。

我的英文名字叫“Key”，我当时起这个名字的意思是希望自己能成为一把解决问题的开“门”的钥匙。

我很震惊，震惊的原因是以前国内很少有销售人员因行贿而被抓捕判刑，除非行贿的数额非常巨大。

“那给客户带来的影响大吗？”

我问。

“很大！”

出事的单位是湖北省最大的前三家客户，这三家客户基本上都有人被抓，已经彻底不与我们做业务了。

潇洒哥说。

我无语了。

根据销售的“二八法则”，80%的销售额是20%的客户创造的，那么前三家客户都和我们断绝生意往来，我们的损失最少也会达到60%以上。

“目标？”

待遇？”

我直接问潇洒哥。

潇洒哥在中国打造的企业文化就是真诚、直接。

“你会被正式任命为公司的湖北办事处经理，公司相关级别规定的待遇你都能享受。

目标是完成今年1000万元的保底销售额。

“你有驾照吗？”

公司给你分派一辆别克车，但不配专职司机，你要自己开才可以。

“嘎！”

驾照都拿了三年了，还从来没自己开过车呢。

<<销售就是要搞定人>>

”我暗暗地想。

销售就是要搞定人！谁说搞销售的不是在搞艺术“恭喜你升职！

我知道，你肯定会有大发展的。

”从总裁办公室出来，我在公司咖啡间喝咖啡的时候，人事部的部长兼总裁秘书Janet对我说。

“谢谢你的祝贺，我会努力的。

”我真诚地对陈部长说。

我是被陈部长招聘进这家德国公司的。

那时候，我在国内的工业产品企业从事销售工作多年，种种原因使我感觉陷入了事业和人生的低谷，所以在2005年的春节过后，我决定从头再来，就去参加上海春季最大的人才交流会。

在招聘会上，我特别留意相关的企业，经过SWOT优劣态势的分析，我决定应聘这家专门生产和销售真空设备的德国企业。

这家企业门槛很高，所以怎么打动HR是关键。

“你好，我是来应聘你们的销售工程师职位的，这是我的简历。

”我对当时正在忙于招聘工作的HR陈说。

我将简历递交给HR陈，看着HR陈将我的简历收了起来，我连忙对HR陈说：“你的这身衣服真符合你的气质，你是全场最有气质的职业女性！”

”听到我的夸奖，HR陈的眼睛一下子亮了起来，人也瞬间显得高大、亲切起来。

“谢谢！”

我会认真看你的简历的。

”她微笑着说。

我一直坚信，我在那么多的名牌大学毕业生和那么多销售高手中，能唯一被这家以严格著称的公司录用，我的这句赞美话居功至伟。

P1-3

<<销售就是要搞定人>>

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>