第一图书网, tushu007.com

<<顶级销售员的素质>>

图书基本信息

书名：<<顶级销售员的素质>>

13位ISBN编号：9787300107226

10位ISBN编号：7300107222

出版时间：2009.7

出版时间：湛庐文化策划 中国人民大学出版社

作者：汉斯·阿尔特曼

页数：130

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

在研讨会、参观陪同或是采访中，我总能认识一些取得惊人业绩的顶级销售员。
我就问自己：“为什么这些人能如此成功？
”　为什么他们不是取得了高于平常20%或是30%的业绩，而是高出了300%或400%？
为什么即使他们以往从没参加过外勤工作，也能在从事销售工作一两年后占据销售榜首？
为什么他们不仅只是取得一次销售佳绩，而是总能稳居前列？
而最让我感兴趣的一个问题是：他们怎么做到的？
他们如何获得这样惊人的成功？
一个年轻的投资顾问在短短几年中取得了1200万元的年销售额，成为400名同事中的第一名。
一个电暖气销售员每个星期只工作三天却比一周工作五天的同行销售额还多，并成为90名代理商中的最佳销售员。
一位曾担任农业机械联合企业厂长的55岁中年人，此前从没干过销售，他是如何让自己的卫浴设备销售额超越其他地区的销售员的。
一位卖复印机的销售员四个月内一台复印机都没卖出去，可是他又怎么能在年底取得了全国销售业绩第二的佳绩。
他们是如何做到这一切的？
你将从这本书中看到所有这些事例。
当然，你现在当然更关心下面这些问题：　为什么这些人如此成功？
他们运用了什么策略？
他们获得如此令人瞩目的成绩有何规律可循？
即使你从这些成功者身上只学到了一种新理念，并把它付之于实践，你也有机会取得意想不到的销售佳绩。

<<顶级销售员的素质>>

内容概要

一个年轻的投资顾问在短短几年中取得了1 200 万元的年销售额，成为400名同事中的第一名。
一个电暖气销售员每个星期只工作三天却比一周工作五天的同行销售额还多，并成为90名代理商中的最佳销售员。
一位曾担任农业机械联合企业厂长的55 岁中年人，此前从没干过销售，他是如何让自己的卫浴设备销售额超越其他地区的销售员的。
一位卖复印机的销售员四个月内一台复印机都没卖出去，可是他又怎么能在年底取得了全国销售业绩第二的佳绩。
他们是如何做到这一切的？
为什么这些人如此成功？
他们运用了什么策略？
他们获得如此令人瞩目的成绩有何规律可循？
我们总是能听到一些销售员取得惊人业绩的事迹，他们的业绩常常比平均水平高出了3-4 倍，即使是经济不景气时期和强大的竞争压力都几乎不会对他们造成什么损害。
那么，在他们成功的背后究竟隐藏着哪些秘密呢？
即使你从这些成功者身上只学到了一种新理念，并把它付之于实践，你也有机会取得意想不到的销售佳绩。
这本书中提到的顶级销售员所采用的方法和策略，你也能够采用！
本书分析和揭示了顶级销售员的制胜秘诀和他们令人神往的营销策略，并透露了一些窍门和绝招，其中最为关键的就是如何使自己具备那种能令顾客兴奋与着迷的独特能力，因为大部分的交易成功都有赖于此！
此外，本书还将给予读者极大鼓励，激励他们充满勇气，面对挑战，超越瓶颈，抓住机遇，取得销售成功，在竞争中成为赢家！
作者想要告诉读者：只要有正确的态度，使用正确的策略，你也能够像那些传奇销售员一样，取得惊人的业绩和成功！
书分为8章，详细介绍成为顶级销售员所需具备的核心“ 硬件 ”—— 个人素质。
本书的姊妹篇《顶级销售员的策略》则偏重“ 软件 ”，逐一解析顶级销售员在销售过程中所运用的策略和技巧。
两本书并不孤立，“ 素质 ”与“ 策略 ”相互结合、渗透，更细致、全面地诠释了“ 顶级销售员 ”的成功之道。

作者简介

汉斯·阿尔特曼 （Hans Altmann）德国最资深的销售与消费者行为研究专家之一。

担任独立的管理与销售培训师已经超过25年。

本书已更新至第8版，被译成6种文字。

他服务的客户包括安联、宝马、德国电信等全球巨擘。

<<顶级销售员的素质>>

书籍目录

引言 追寻顶级销售员的足迹第1章 顾客只从顶级销售员那里购买　成为顾客首选的10个方法　顶级销售员的15个制胜策略　顶级销售员的成功特质测试第2章 用责任心赢得顾客　实现成功销售的3个阶段　和顾客长期保持紧密关系的10条建议　搞好客户关系的10个忠告第3章 成功始于信任　来自顶级销售员真实案例的16个启示　增强你的说服力的10个方法第4章 搞定大客户　与采购员进行谈判时应注意的12点　与采购员成功谈判的12个忠告第5章 学会随机应变　获得正确销售策略的4个实例　达到专家水准、达成合作关系的15条建议第6章 建立心理优势　失败销售员的3个软肋　顶级销售员的12个特质第7章 乐观助你咸鱼翻身　来自乐观主义者的3个结论和两条建议　3条加强乐观精神的建议第8章 顾客就是伙伴　未来的成功模式——合作关系

章节摘录

道理很简单：因为顾客自己也想成为生活游戏中的赢家。
而当他们想要买保险、购置汽车房产或是买办公用品、机械设备以及新电脑的时候，第一个想到的就是那些能够帮助他们成为赢家的销售员。
每个人都想在当今这个充满竞争的社会中成为赢家。
每个人都抱有这样的想法，在有生之年获得更多成就。
每个人都希望被认同被赞赏、并赢得成功。
因为居高临下不仅让人自我感觉良好，而且让人更沉着冷静，自信十足。
你可能要说了，顾客也可以从并不出色的销售员那里购买商品。
不对！
顾客从不好的销售员那里只买特定商品，这些商品他们不管在哪里、无论如何都必须买，所以他们从谁那里买都无所谓。
重要的是，品质和价格合适就行。
他们并不会因为销售员的鼓动多掏钱买其他的商品。
如果真买了必需品之外的东西，也不是归功于销售人员的游说，而是出于顾客自身的意愿！
这全看怎么理解销售的含义了。
我所理解的真正意义上的销售，并不是卖给顾客他们原本就要买的东西！
真正的销售是促进顾客做出购买的决定，而这种决定如果没有销售人员积极的询问、真诚的态度、热情的讲解以及精彩的演示，客人是不会做出的！

编辑推荐

世界顶级销售大师经典力作全新第8版！
“素质篇”助你提升自身素质，强化硬件！
“策略篇”教你实战制胜策略，更新软件！
与顾客建立情感关系的10个窍门、决定成功签约的4个测试问题、关于产品演示的12个建议、顶级销售员与众不同的10个关键因素　　想要又多、又快、又轻松就拿到订单那、那就要做顶级销售员！增强说服力的10个方法、成为顾客首选的10个方法、成为顾客首选的10个方法、顶级销售员的12个特质……助你成功达阵！
顾客会下意识地选择那些他们喜欢的销售员。
这些销售员就是顶级销售员。

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