

<<顶尖销售这样做>>

图书基本信息

书名：<<顶尖销售这样做>>

13位ISBN编号：9787301195413

10位ISBN编号：7301195419

出版时间：2011-10

出版时间：人民出版社

作者：张利庠

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>

<<顶尖销售这样做>>

内容概要

顶尖销售都是怎么做的呢？
他们如何做准备工作？
他们怎样打电话？
他们见客户时说什么、做什么？
每次销售完成之后又如何总结经验教训？
……

本书以销售流程为主线，详述销售工作中各个环节需要注意的事项，经常遇到的问题及应对方案，方便读者即看即用。

高效实用的辅助工具，能让销售人员大幅提升工作效率。

书中还进一步阐释了销售人员必须具备的职业素养，并给出切实可行的自我提升方案，帮助销售人员迅速晋身为顶尖销售。

本书由《王牌营销员培训宝典》（北京大学出版社，2006年版）修订而成。
根据一线销售人员的反馈和实际需求，对内容加以更新，以更实用、贴心的形式呈现给读者。

<<顶尖销售这样做>>

作者简介

张利庠，管理学博士，中国人民大学农业与农村发展学院副院长。
全国十佳企业培训师、全国十佳策划师、中国人民大学十大教学标兵。

曾担任多家跨国公司、民营企业的管理总监、营销总监，在管理现场和市场前沿实际操作。
主张理论联系实际，追求学以致用。
有系统、深厚的理论修养和灵活、专业的实战经验；深通中国传统文化并系统接受西方现代管理学的正规训练。
所辅导的湖南唐人神集团和河南正龙食品公司营销案例分别荣获国家经贸委国家管理创新一等奖和二等奖。

<<顶尖销售这样做>>

书籍目录

第一章：顶尖销售这样做个人定位

定位：你适合做销售工作吗

策划家的头脑

技术员的双手

运动员的双脚

演讲家的嘴

专业：顶尖销售具备的专业素质

想——要有思路，有思路才有出路

听——兼听则明，善于倾听，获取多方面信息

写——能迅速把思维文字化、条理化

说——能够进行有效的沟通与表达

教——由“裁判员”向“教练员”转变

做——身先士卒，办事能力强

第二章：顶尖销售这样做准备

目标：给你的航线加一座灯塔

目标是你的灯塔

营销目标设定的标准

营销目标设定后的承诺

“次级营销目标”的设定

准备：拜访前的准备要领

充分的准备是成功的保证

建立个性化的客户档案

开发目标市场

组建客户关系网络

发挥关系网络的效用

明确各项准备工作

第三章：顶尖销售这样见客户

约访：用好电话这块敲门砖

电话约访好处多

电话约访前的准备

电话约访的要领

如何应对电话中遭拒

约见顾客

开场：张嘴就让客户信任自己

打造良好的第一印象

开场的九种方式

初次访问时应注意的事项

试探：找到客户的需求点

客户的需求就是客户的穴道

连环发问找到客户需求

展示：让客户喜欢你的商品

了解自己的商品

如何介绍自己的商品

FABE展示法

要把产品特征展示转化为顾客利益展示

<<顶尖销售这样做>>

如何将产品特征转化为顾客利益

成交：抓住时机促成交

克服促成前的心理恐惧

抓住促成的信号

掌握促成的时机

促成要讲究方法

避免“临门一脚”的失误

总结：每次拜访都是成长的机会

销售是没有终点的航程

挖掘失败的原因

打包成功的经验

第四章：顶尖销售这样和客户打交道

应变：处理客户异议的技巧

找到客户拒绝的原因

应对客户拒绝的方法

处理客户异议的技巧

回款：货款的回收

收回货款才算是营销工作的结束

预防迟延收款的方法

售后：让客户成为长久伙伴

常被忽略的售后服务

售后服务的种类

第五章：顶尖销售这样提升个人含金量

心态：销售就要拼心态

心态控制命运

光明思维的三个级别

学会心态转换

仪表：多赚些第一印象分

不得不懂的营销礼仪

营销礼仪规范的基本要求

沟通：能说善听促成交

营销中的有效沟通

营销沟通的魅力

效率：让你的工作更高效

时间是生命的细胞

学会管理时间

<<顶尖销售这样做>>

编辑推荐

想成为顶尖销售，最快的方法就是向顶尖销售学习，借鉴他们的经验。那些最顶尖的销售，日常工作也是开拓市场、维护客户，只不过他们能把工作做得更到位，也更有效率。

《顶尖销售这样做》的内容来自营销专家张利庠博士“销售全封闭训练营”的核心课程，超过十万人接受培训，受训的数百家企业销售业绩普遍上升30%以上。

掌握了这本书的内容，就相当于掌握了一套系统的销售业务体系，能全方位提升销售人员业务能力。

在正确的方向不懈地努力，总有一天会成为顶尖销售！

<<顶尖销售这样做>>

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>