第一图书网, tushu007.com

<<下一个销售精英就是你>>

图书基本信息

书名：<<下一个销售精英就是你>>

13位ISBN编号：9787308095235

10位ISBN编号：7308095231

出版时间：2012-3

出版时间：浙江大学出版社

作者：陈筠琦

页数：218

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

销售也可以搞得很艺术　　有的人认为销售很俗气。
艺术很高雅。
销售是下里巴人，艺术是阳春白雪。
把艺术和销售并排在一起好比把《红楼梦》中的林黛玉配给焦大。
不伦不类。
但实际上，每一行职业、每一个动作、每一句语言、每一种形态都可以变成艺术，艺术无处不在。
至今，人们对艺术都没有十分明确的定义，更多的是一种感觉。
其实，艺术就是美的感觉。
并不是只有挂在墙上的画才能称得上是艺术，街边的小吃也可能浮动着艺术的气息。
　　美这个字，本身也具有丰富的含义。
世人常说真、善、美，似乎真、善、美三个字是并列关系，但实际上这三个字是渐进关系，先有真，才有善，最后才能够美。
缺乏了前两者，美是无法产生的。
根据百度百科上的定义：“ 销售是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系，以便让组织与其利益关系人（stakeholder）受益的一种组织功能与程序。
“ 简单地说，销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。
销售员就是创造这个过程的人。
那么，如何让客户满意、发挥销售员在销售过程中的作用，就是一种技巧。
当这种技巧达到极致时，就能创造出艺术的美感。
　　在商品经济繁荣的时代，销售势，必是一个热门的职业：但由于商业与利益有着千丝万缕的联系，使得有些销售员在利益的驱使下，丧失了真与善，也使得销售这个中性词带上了贬义，与“ 美 ”的艺术越离越远。
实际上，销售是一种极其锻炼人的职业，有的人在其中获得了上亿身价，以其人格魅力占据了历史舞台的一席之地：有的人却成为了众人口中唾骂的角色。
有人说“ 咱是普通人，没想着一定要身价上亿，但至少也要生活不愁、衣食无忧、能够得到他人的尊重。
”这种想法其实并不难实现，做销售一年换车、两年换房的大有人在。
可是，如果做销售没有正确的价值观，在销售领域利益的牵扯和冲击下，极有可能离职业初衷越来越远。
　　销售员的最终目标应该是成为一名受人敬仰、能为千万人谋取幸福的企业家。
要做到这种程度，就需要销售员懂得平衡在销售过程中产生的利益关系，达到多方都满意的状态。
这就是销售员能够创造的美——圆融之美。
　　有一些所谓的企业家，他们的钱来得不光明，走的路也不光明，但因为这样来钱容易，导致有些急功近利的人认为只有做个“ 狠 ”销售、“ 厚脸皮 ”销售才能够站上成功的峰顶。
但如果一味走旁门左道，一次不被人知，二次不被人知，这第三次就难讲。
俗语说，常走夜路，迟早要遇鬼。
而且，随着商业社会的成熟度越来越高，竞争越来越激烈，一味地使用旁门左道就更不容易成功了。
因为，一般人都是“ 趋光 ”的，哪个产品好，哪个销售员让客户感觉到有好处，客户就去哪家。
有的人说，有的销售员有关系，走后门，便发达了。
可是，你有没有想过，这关系是怎么建立的？
不管是通过何种方法和客户建立了关系，都是因为销售员对于客户来说是相对有“ 好处 ”的。
　　销售这潭子水太深了，很多人究其一生，也没把这水的深浅搞清楚。
原因在于，销售这个职业就是一个跟人打交道的职业。
在古希腊的圣城德尔斐，有一座神庙，这里是传说中的太阳神阿波罗的驻地，但让这座古城有名的不是太阳神阿波罗，而是哲人塔列斯刻在太阳神圣殿外的一句传世名言：“ 人啊，认识你自己！

”人是这世界上最复杂的动物。
而人性的复杂，让销售的工作变得扑朔迷离，充满了神秘的美感。
　　销售员的工作性质决定了他不得不跟各种各样的人打交道。
这些人，有的豪爽大方．有的吝啬小气，有的趾高气昂，有的谦卑可怜，有的出身商贾，有的来自平民，有的终生在一处地方，有的年纪轻轻就远赴重洋……性格与生活环境的不同，造就了各种各样的人，而销售员要在迥异的人身上做同一件事：销售产品。
该怎么做才能使自己的意图得到客户的认可？
该怎么做才能了解每个人的需求点？
该怎么做才能让这些人高高兴兴地掏钱买产品7这每一个提问，都是一项技术活儿，都是不容易达到的。
顶级销售员能够化腐朽为神奇，将销售的工作搞得像艺术一样美。
在他们的销售过程中，每一个环节都值得分析、值得人们奉为学习的榜样，销售的结果也能达到各取所需、各得其利、皆大欢喜的程度。
具有这种功底的销售员，就能给予销售这门艺术强大的生命力。
而这些创造艺术美的销售员，毫无疑问，也具备了经营大型企业的能力，有可能成为商业史上的传奇人物。
　　《论语》中有言：“ 取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣。
”我们要想成为销售精英，首先就应效法顶级销售员的为人处事，并按照顶级销售员的成功路径严格要求自己，将销售工作的艺术性发挥出来。

内容概要

80%的成功创业者是从做销售起步的。
做好销售。
一方面能积累资本，为创业做好物质准备；另一方面又能锻炼自己做生意的能力。
不管是帮人打工还是自己开公司，销售能力都是一项重要的个人能力。

成为销售精英是有秘籍的，它不是深奥的方法论，不需要你有深厚的理论功底。
《下一个销售精英就是你》作者总结了各大行业销售精英们的成功经验，呈现门店销售和网络销售的实际场景，再对案例进行点评和方法指导，让你从初级销售员轻松转型为销售精英。

《下一个销售精英就是你》由陈筠琦编著。

<<下一个销售精英就是你>>

书籍目录

序言
销售也可以搞得很艺术
销售业直击
这个老掉牙又让你落伍的行业
销售不靠“拼爹”下菜碟
滋生“贫民富翁”的温润土壤
精英不会死在销售冬天
精英之道：你就是自己的上帝
下一个准备
初级销售员：“苦心志，劳筋骨”的草根磨砺
销售能手：行走在刀锋边缘
销售精英：有了票子，房子，车子
代理商：成了销售池塘里的大鱼
精英之道：来。
一起玩票大的
下一个导航
若是菜鸟，学着放下归零
想赚两百万？
赚一块钱先
行业与产品，哪个更靠谱々
丢什么别丢灯塔
欺诈：这杯毒酒甜到“爆”也不能喝
试错，试错，再试错
精英之道：啃下客户销售抗拒这块硬骨头
下一个秘籍
把心“沉”到销售工作中
把产品当做自己的孩子
沟通中的“FAB”法则
变色龙的伪装
超增值服务：操心客户个人烦恼是“吃饱了撑的”？

精英之道：钓大鱼还需人品做诱饵
下一个精英之上门推销
与陌生人措讪是一门高难度艺术
豁出去，先“卖”自己
就把自己当做木头人
准备好你的枪支弹药
精英之道：推销极限的信仰
下一个精英之网络销售
网络销售员需要哪些“范儿”
上帝的延迟并非上帝的拒绝
造就客户“物美价廉”的消费体验
化异议为动力
精英之道：放大网民瞳孔的“爆料”
下一个精英之电话销售

<<下一个销售精英就是你>>

短时间风靡全球的杀手锏
谁都爱听顺耳话
用你的笔代替你的脑
接受拒绝的艺术
精英之道：细节决定成败
下一个精英之店面销售
态度制胜：取“海底捞”的真经
忌做销售饿狼：见面即“恶狠狠”盯上客户钱袋
台下猛攻产品知识
别戴有色眼镜看人
给顾客留点自由空间
精英之道：营业员也得懂点心理学
下一个精英之顾问式的销售
“潮流”模式大多数客户都是懒人
卖的不只是产品，还有服务与知识
运用SPIN巧妙“抓心”
小心，别被扣上“砖家”的帽子
火眼金睛识破客户购买循环心理
精英之道：为客户设身处地着想
后记
不要相信销售书

章节摘录

销售不靠“拼爹”下菜碟　　2010年10月16日晚，有一个叫李启铭的人酒后驾车．将两名女生撞飞，致一死一重伤。
李启铭在撞人后，酒顿时醒了一半，正打算跑路却被周围人拦住，他不仅不悔。
反而口出狂言：“有本事你告去，我爸是李刚。
”这个事情在媒体上发表后，在社会上引起了轩然大波。
“拼爹”一词也因此被炒热，变成了当今社会的流行词。
在贫富差距越来越明显的社会，年轻人的贫富意识也越来越明显。
“富二代”和“官二代”们依靠自己的父母可以获得极好的社会资源，一大批所谓“穷二代”们却求职无门。
很多人也因此认为自己学得再好、再有能力，都不如有个“成功”的老爸。
这个世界上难道就没有不“拼爹”的职业吗？
答案是：有的。
其实，销售就是一个不“拼爹”的职业。
不仅不“拼爹”，还不看学历。
众所周知，销售的门槛低，虽然有的公司也在销售职位的招聘上提出了各种条件，但和其他职位相比，条件还是低很多。
条件低的原因很多，比如需求量大，销售工作太累、学历高家境好的不愿去。
但最重要的一点是销售员是一个凭本事赚钱的行业，拼的是脑子，拼的是应变能力，不拼学历不“拼爹”。
不拼学历可以理解：书读多了，就像养在笼子里的老虎，曾经的野性已经被消磨殆尽，有的事豁不出去。
像销售这种工作，才人行的时候得把个人自尊踩在脚下，很多大学生都不愿意干。
那为何不“拼爹”呢？
周董的儿子从国外大学毕业了，周董将他派往自己的公司去做销售员。
周董是白手起家，所以对企业的根基十分看重。
他认为让儿子从基层做起，才能知道公司的建立来之不易，也才能将自己的公司发扬光大。
第一天，小周就被销售经理派去拜访客户。
销售经理不知道他是周董的儿子，没有区别对待。
小周开了，自己的跑车，来到客户王先生的住处，刚好被客户看见了。
王先生还在寻思这名贵跑车是哪个有钱人家的，谁知道，那开跑车的小子竟然找到了他，要跟他谈合作。
看着小周那满不在乎、颐指气使的样子，王先生气不打一处来，三言两语将小周赶了出去。
小周从来都是被身边人捧着，何尝有人给过脸色，气怒之下跑到周董那里去告状，而且坚决不要再去上班。
周董苦口婆心地劝小周，对他说：“创业不易，一点苦都吃不得怎么能干大事？
”小周说：“我是堂堂名牌大学生，学的是管理，做的也该是管理。
公司下面有那么多的销售员，哪里轮得上我。
”周董说：“我让你去当销售，就为除除你这一身的骄气。
以后老子要死了，你在大客户面前三句不对口就走人，那公司还不被你给败光啊！
’，　　我们从周董的话里可以听出，真正的事业不是可以通过“继承”来获得的。
即便小周继承了周董的事业，但是如果不懂得经营，依旧会败光家产。
周董是一个务实型的老总，从销售起家，经历过销售的艰辛苦楚，知道创业不易。
他让儿子从销售做起就是希望他吃苦耐劳、珍惜所有。
但是，由于小周习惯了富贵生活，自认为有个富翁老爹，生活不愁，根本用不着努力。
做销售员“拼爹”，其实是拼不出什么结果的。

诚然，有的客户会因为销售员有一个“好爹”，不得不卖点面子，但是，当“好爹”不能为子女提供庇荫的时候，这个“爹”的招牌就不能用了。
上一辈能够给予下一辈可见的资产，比如房地产、公司、黄金、股票、金钱等等；但有一些无形的宝藏无法直接给予，比如健全的人格、敢拼敢干的魄力、应对困难的机变等等。
而类似这样的“软实力”正是成为一个成功的销售人员必备的素质。
　　很多成功人士都经历过将产品推销给客户的艰辛，因此深刻地体会到销售工作对于一个成功企业的重要性，也进而会对自己的子女做出一些常人无法理解的怪异之举。
微软创始人比尔·盖茨曾在接受英国BBc电视节目NewsNight访问时表示，他将把自己580亿美元财产，全数捐给名下慈善基金比尔及梅琳达·盖茨基金会（Bill&MirandaGatesFoundatlon），一分一毫也不会留给自己的子女。
盖茨表示，这是他和妻子共同的决定，“我们希望以最能够产生正面影响的方法回馈社会”。
　　比尔·盖茨为什么要这么做？
　　人是在困难和挫折中逐渐成长起来，让自己变得越来越强大的。
但自小生活在温室里的“富二代”和“官二代”们，对困难和挫折的理解并不深刻。
俗话说，狼行千里吃肉，狗行千里吃屎。
狼和狗本来是一个祖宗，狗因为被人类驯养，失去了野性，变成了人的奴才。
比尔·盖茨的做法是明智的，他不留大宗财产给儿女，是不希望子孙们躺在他所创造的财富上，失去奋斗进取的精神。
　　……

编辑推荐

初入销售领域，犹如迷途中的羔羊，不知道该选择怎样的道路。
在迷茫之中匆忙上路，极有可能离你本来的意图越来越远。
所以，选择好方向，才能获得成功。
《下一个销售精英就是你》从初级销售员到销售能手，直至销售精英，为你讲述你需要迈过的哪些坎？

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