

<<销售魔鬼训练>>

图书基本信息

书名：<<销售魔鬼训练>>

13位ISBN编号：9787501759262

10位ISBN编号：750175926X

出版时间：2004-2-1

出版时间：中国经济出版社

作者：史伟

页数：477

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>

<<销售魔鬼训练>>

前言

你们一定行——写在《销售魔鬼训练》再版之际 《销售魔鬼训练》2004年首次出版后，得到了广大销售同仁的支持与厚爱。

书籍出版后，本想就此罢笔。

一则其后的工作特别繁忙，二则从03年夏季到冬季，一个字一个字撰写历程的痛苦是如此的刻骨铭心，挥之不去。

写作是非常痛苦的，尤其是实战性的书籍，写完一本，就如同大病一场。

但出版以后，很多读者通过电子邮件与我取得了联系，表达这本书对他们帮助的感谢之情，也就一些销售问题与我进行了共同的探讨，并希望能通过书籍的再版给予他们更多的帮助和指导。

一直惶惶于自己是否有这样的能力，但这些读者朋友的真挚与热情，却着实让我放之不下。

思来想去，终究过不去这份情结，于是开始了紧张的第二版准备。

在第一版的基础上，结合销售领域的实战与理论的最新发展、第一版读者给予的众多有价值的建议以及这一年多来我在销售实战和营销研究工作中的新的体会、心得，对核心内容进行了修改和补充，尤其是在客户管理、销售拜访计划和客户接近等章节进行了较多调整和补充。

这三个方面至今仍旧是我们广大销售人员最不容易把握到位的销售环节。

由于重要，这方面的书籍很多，包括实战与理论的，但大多读了之后，销售人员仍旧不知道如何做。

限于篇幅，此次增加的是这些销售环节的关键核心思想、实战方法与执行技术路线，如果读者在执行过程中还需要帮助，可以通过网站进行共同研讨。

在《销售魔鬼训练》再版之际，衷心感谢中国著名的上市医药公司康缘药业的董事长萧伟博士，这位我一直尊之为师长的企业家，在专业上给予了我很多的鼓励和支持，感谢几年来一直支持我的同事和助手团队，他们对销售的热爱和职业化的奉献，让我深受感动与鼓舞。

感谢我的父母与妻儿，在我多年营销研究与销售实践的紧张艰辛、四处奔波岁月里，是他们一直在默默支持着我。

感谢这个时代，她的开明与宽容，给予了无数像我一样的职业人不断追求与进取的可能。

最后感谢中国经济出版社邓媛媛编辑，正是她的专业水平与职业精神，成就了这本书。

最后，祝愿天下所有的销售职业人心想事成！无论我们是否一生从事销售工作，但我们中的大多数人都曾将或正将人生最美的青春年华献给了这项伟大的事业。

有付出就一定有回报，只要坚定与虔诚，就一定会成功！你们，一定行！ 史伟 2005年12月于南京

<<销售魔鬼训练>>

内容概要

本书全文分三篇，共十八章。

第一篇夯实篇，包括销售为什么、5P与DV 营销和客户满意度陷阱。

通过从全新角度诠释现代销售，帮助读者认识自己的销售问题所在，并夯实销售基础理念。

第二篇修炼篇，包括成功修炼和销售恐惧症，意在建立读者坚强的职业信念。

第三篇实战篇，是本书的核心部分，具体给出了销售环中每一环节的技巧策略、实战技术路线，从核心思想到实战应用，都进行了全方位的范式训练。

你是否曾经花了大把大把的钞票和无数的日日夜夜在教授营销技巧的书籍上？

你是否曾经试图将营销理论付诸实践但却发现一切都只是纸上谈兵？

如果你已经打算丢弃而且决定再也不想再在营销书籍上花功夫的时候，不妨先坐下来，冷静一下，花点时间看看本书，这不是别的，正是献给所有心灵和钱包曾被销售培训书籍深深伤害过的销售战士们的宝典！

<<销售魔鬼训练>>

书籍目录

序言你们一定行——写在《销售魔鬼训练》再版之际
夯实篇第一章 销售是什么?第二章 5Ps与DV营销模型第三章 如何获取销售竞争力第四章 客户满意度的陷阱
修炼篇第五章 成功修炼第六章 销售恐惧症实战篇第七章 人际风格第八章 伟大的销售环——5As销售第九章 拜访计划第十章 客户接近第十一章 开场白第十二章 探询技巧第十三章 调适核心信息第十四章 如何处理客户的反对意见第十五章 销售缔结第十六章 访后分析第十七章 销售谈判第十八章 时间管理附录：英汉对照表

<<销售魔鬼训练>>

章节摘录

冷拜访的核心秘密秘密1 不要期望过多 *核心点在于销售代表是否能够获得更多的时间。

*冷拜访是你和客户之间的初次接触，在心理上大家都比较慎重，而且由于双方的了解非常的少，因此，对冷拜访不要期望太高。

专业销售人员从不期望通过冷拜访就能获得客户的定单，除非你做的是交易营销。

*冷拜访是后期拜访的基础，目的在于获得和客户之间更多的沟通时间。

实现方式是客户在本次拜访中给你更多的时间以及接受你的跟进拜访。

*机会是核心的追求。

*一些专业销售人员之所以在销售中屡屡告负，是因为他们总是企图在初次的冷拜访中获得太多的收益，他们往往走的太远而失去了客户的信任。

*人们一般对他们熟悉的事情充满信心。

如果他们清楚地了解一个想法是如何融入他们的日常生活，并且对他们有益的话，他们就会接受这个想法并采取行动；当他们认识了一件商品并能具体描述出对于这件商品的需要以及它的作用时，他们就会购买。

*差不多所有的人都会怀疑模糊的概念、复杂的程序、半遮半掩的事实。

对于模糊、复杂、难以理解的东西，人们有一种强烈的拒绝倾向。

这也是为什么不要在冷拜访中期望过多，你无法在一个有限的时间内让客户清楚整个事实，这需要一个循序渐进的过程，你所要准备好的是如何争取到这个循序渐进的机会。

秘密2 信心 诚实 真诚P264

<<销售魔鬼训练>>

媒体关注与评论

对所有渴望成功的销售人员，本书都极具重要的指导价值。

——康缘股份董事长 肖伟 本书采用了互动式的训练方法，深入浅出地讲授了销售基本理念、销售心态以及销售实战技巧等对于一个职业销售人员最为重要的核心素质与技能。

全景案例分析、ST训练、跟踪训练等新颖培训手法令读者耳目一新，并有力地确保了整体培训效果。

——美国史丹佛国际商学院客座营销教授申俊龙 该书的销售思想深刻、别致。

销售实战技巧，无论是讲解亦或是训练，都充分体现了透彻、适用、新颖。

如果你想追求销售的卓越，这本书不会让你失望。

——国家科技部专家博睿咨询CEO 吴周强 本书我读了若干遍，每一次都有新的体会和收获。

我认为这是本书区别于其他书籍的最大特点。

——原深圳海王营销总监 邬宣东 作者扎实的营销功底、非凡的灵性以及对销售真谛不断的追求，成就了这本特别的销售训练书籍。

——留法学者中国平安保险 辛朝晖

<<销售魔鬼训练>>

编辑推荐

你是否曾经花了大把大把的钞票和无数的日日夜夜在教授营销技巧的书籍上？
你是否曾经试图将营销理论付诸实践但却发现一切都只是纸上谈兵？
如果你已经打算丢弃而且决定再也不想再在营销书籍上花功夫的时候，不妨先坐下来，冷静一下，花点时间看看《销售魔鬼训练：打造卓越销售力》，这不是别的，正是献给所有心灵和钱包曾被销售培训书籍深深伤害过的销售战士们的宝典！

<<销售魔鬼训练>>

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>