

<<造就销售之神>>

图书基本信息

书名：<<造就销售之神>>

13位ISBN编号：9787504470034

10位ISBN编号：7504470031

出版时间：2010-10

出版时间：中国商业出版社

作者：张勇

页数：296

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>

<<造就销售之神>>

前言

在《造就销售之神》这本书里，我没有去讲述宏大课题，在日趋激烈的市场竞争中为什么像通用、IBM等这样实力雄厚的巨型公司纷纷遇到麻烦且潜伏着危机的隐患呢？

这些巨型公司上亿美元的资金为什么被浪费，最优秀、最聪明的人才也挽不了狂澜的真实原因.....，我只想向我的学员、企业家、经理人、所有从事营销或关心营销的人更进一步阐述“销售”这两个字，在竞争压力如此之大的市场环境中，销售是所有企业的核心环节，如何提升自己及企业的销售业绩，成为一名成功的销售人员，创造销售业绩，达成自己的人生理想。

我们是否可以试着换一种思维去思考和工作。

事实上，销售在这个时代已经无孔不入地存在于我们的生活中，如果想创造成功的销售业绩我们必须要学会如何推销，主动去学习并掌握推销的技巧。

我们在谈生意的时候是在向业务伙伴推销自己，在卖产品的时候是在向顾客推销自己，在应聘的时候是在向老板推销自己，在谈恋爱的时候是在向心上人推销自己.....那么人们通常是怎么理解推销和如何进行推销的呢？

可能大家都知道一些说法，有的讲最成功的推销是把产品卖给客户把钱拿回来，有的讲是让其再一次的产生购买，有的认为推销就是做广告让大家知道你的产品并说服其购买。

种种说法都有其道理所在，但这些说法并不完整。

<<造就销售之神>>

内容概要

在《造就销售之神》这本书里，作者没有去讲述宏大课题，在日趋激烈的市场竞争中为什么像通用、IBM等这样实力雄厚的巨型公司纷纷遇到麻烦且潜伏着危机的隐患呢？这些巨型公司上亿美元的资金为什么被浪费，最优秀、最聪明的人才也挽不了狂澜的真实原因……，作者只想向他的学员、企业家、经理人、所有从事营销或关心营销的人更进一步阐述“销售”这两个字，在竞争压力如此之大的市场环境中，销售是所有企业的核心环节，如何提升自己及企业的销售业绩，成为一名成功的销售人员，创造销售业绩，达成自己的人生理想。我们是否可以试着换一种思维去思考和工作。

<<造就销售之神>>

作者简介

张勇，云南昭通人，毕业于北京航空航天大学，市场营销专家、书刊营销策划专家，曾任《家时代》杂志执行主编、《设计生活》杂志总编辑、《时代天骄》杂志主编等职，编辑出版期刊曾登上畅销杂志排行榜，并获得商界、文艺界和各大媒体好评。代表著作有《责任，荣誉的累计》、《赢在态度》等。

<<造就销售之神>>

书籍目录

前言销售无处不在学会主动出击--推销推销--从推销自己开始推销--学会接受拒绝说说《造就销售之神》这门课第一章：要有正确的目标和定位我心中的销售概念销售需要讲述自己的故事磨练销售的重要技巧比低价策略更有效保持最佳状态案例分析：一个卖报老汉的营销第二章：自我销售的艺术学会自我推销自我推销也需要赞美怎样与客户产生共鸣销售的八个步骤自我销售步骤成功要点自我推销的策略掌握销售技能后的提升记住对方的名字案例分析：如何销售自己第三章：销售员类型和角色定位人人还是需要行销销售员的角色定位自我销售制胜的关键确定销售角色后也需要了解自己案例分析：乔吉拉德如何做到名片满天飞第四章：成功销售的关键课题具备专业的销售技巧销售的基本原则销售人员的工作内容案例分析：我想做一个什么样的销售者第五章：销售的谈判法则如何做好销售谈判的准备工作如何突破销售谈判僵局绕障碍，与拍板人接触不可缺少的谈判技巧案例分析：每天都发出爱的信息第六章：设定目标有助于走向成功毫无目标比有坏的目标更坏设定有效的目标有效目标的特性面对目标，我们不再茫然确定实现目标的步骤销售目标的进程管理案例分析：销售大师原一平第七章：销售的准备策略如何制定销售策略销售解说前的准备工作专业销售人员的基础准备怎样找客户销售计划做工作计划。

按计划工作让您的每一天都卓有成效抓住顾客走好十八步案例分析：细微之处见销售成果第八章：了解您的产品让自己成为专家如何进行产品推介产品的构成产品的价值取向将产品销售给自己案例分析：把冰卖给爱斯基摩人第九章：如何寻找潜在客户您需要一批潜在客户销售技巧之寻找潜在客户寻找潜在客户的原则如何寻找潜在客户实践五步原则增加潜在客户的涵盖率满足客户的需求案例分析：一瓶酱油的卖法第十章：接近客户的技巧什么是接近接近前的准备与客户建立起联系建立联系的具体步骤初次拜访客户要注意的问题案例分析：原一平的送礼技巧第十一章：销售中的市场调查如何进行市场调查市场调查的内容市场调查的对象案例分析：最简单的销售成功之路第十二章：找出客户的利益需求点等待客户认识到自己的需求用产品特点说服客户购买利用第三者的影响力利用人性的弱点激发购买欲望的技巧案例分析：原一平的有付出就会有回报第十三章：客户异议的处理客户异议的含意如何面对拒绝压力客户异议处理技巧应对销售中的抗拒排除客户异议的策略消除客户排斥的方法排斥客户异议后就是要取得客户信任案例分析：信服的理由第十四章：成交高于一切何谓成交成交的时机与准则成交的障碍未达成交易的注意事项案例分析：“一来就走”的妙招第十五章：走向成功销售的巅峰如何才能成为成功的销售员走向成功销售心态决定销售业绩培养自信心案例分析：销售冠军投资金钱于学习--汤姆·霍普金斯

<<造就销售之神>>

章节摘录

各位朋友，在我讲解“王牌销售与服务”这门课程中，经常听到我的学员这样议论道：“我前几天碰到的那个客户如何如何的不讲道理，如何如何的冷若冰霜，如何如何的难缠，我再也不想见到他听到他的声音了。”

”听到他们讲这些，我当然不会否认在我们的客户群中有一些确实不善于合作，甚至于根本不合作。这是一种必然的存在，谁都不能改变，可是自信而聪明的人是不会因这些现象而退缩的，如果你希望在销售的过程中没有阻力，那是永远不可能的事。

一个成功的人是不会这样想问题的，每一个人都有自己的个性和做事情的方法，你想改变对方的性格吗？

想让大家一样的对你友好吗？

我们都明白这不太可能，那我们怎么办呢？

我们只能放弃吗？

去寻找那些愿意跟我们合作的人吗？

可是又有多少人会自愿走到我们面前与我们合作呢？

事实上，对于这些问题，并不难于解决，你只需要让对方明白你所做的是什么呢？

你为什么要这样做？

向他证明你所提供的是对他有益的，我想当对方真正有需求的时候，就不会再拒绝你的服务。

而要做到这一点你首先要明白什么是销售。

那么，什么是销售呢？

我们的定义很单纯。

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。

商品当然包括着有形的商品及服务，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。

能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益。

例如，客户的目标是买太阳眼镜，有的是为了耍耍酷；有的是怕阳光过强，怕眯着眼睛容易增加眼角的皱纹；有的也许是昨天跟男朋友吵了架哭肿了双眼，没有东西遮着红肿的眼睛，不方便出门，因此要买一副太阳眼镜。

每个人的特殊需求不一样，不管是造型多酷的太阳眼镜，如果是镜片的颜色比较透光的话，那么这副太阳眼镜提供的耍酷的益处是无法满足担心皱纹以及希望遮住红肿眼睛的两位客户的特殊需求。

因此，销售的定义对我们而言是非常简单的。

也就是说，您能够找出商品所能提供的特殊利益，满足客户的特殊需求。

<<造就销售之神>>

媒体关注与评论

销售是所有企业的核心环节，如何提升自己及企业的销售业绩，成为一名成功的销售人员，创造销售业绩，达成自己的人生理想正是《造就销售之神》所要阐述的。

——《感觉：卖产品不如卖感觉》作者杨莉 张勇是销售和客服领域的王牌销售者，他的著作一度获得读者的好评，而现在。

他的《造就销售之神》立足现实，通过案例分析，从实证的角度为销售员提供了即学即用、即学即通的营销信息和成交方案，不愧是值得一读的好书。

——著名经济评论家张其金 销售在这个时代已经无孔不入地存在于我们的生活中，如果想创造成功的销售业绩，我们必须学会如何推销，主动地学习掌握推销的技巧。

那么，如何才能真正创造高的销售业绩呢？

这正是《造就销售之神》所要告诉大家的。

——《赢在定位》作者李伟

<<造就销售之神>>

编辑推荐

伟大的销售，在于伟大的成交，如果没有成交，一切销售皆为零。

企业经营过程中，除了销售是最赚钱的，其他所有的一切都是成本。

销售在这个时代已经无孔不入地存在于我们的生活中，如果想创造成功的销售业绩，我们必须要学会如何推销，主动地学习掌握推销的技巧。

那么，如何才能真正创造高的销售业绩呢？

这正是《造就销售之神》所要告诉大家的。

<<造就销售之神>>

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>