

## <<销售内功>>

### 图书基本信息

书名：<<销售内功>>

13位ISBN编号：9787506029650

10位ISBN编号：7506029650

出版时间：2007-11

出版时间：东方出版社

作者：荣·威灵汉姆

页数：253

译者：张倩

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>

## <<销售内功>>

### 内容概要

在这本书里，荣·威灵汉姆揭开了所谓的“销售技巧”之谜，指出这些老套的技巧是多么的浅薄和专横，只能使潜在客户避之唯恐。

如今的顾客群已经不会再上这些把戏的当了，它们已经过时，顾客很清楚地知道自己可以选择，而且非常执著。

在本书中，荣·威灵汉姆所应用的全新的销售真理会使你豁然开朗：你的销售能力取决于“你是谁”，而不单单取决于“你知道什么”。

同样，“为什么销售”也远比“怎么销售”更重要。

它使人们相信，只有在调整了心理意识和精神观念之后，才能发挥最高的销售水平。

只有当你把对自我价值的感知和对产品的信念结合起来时，人们才会信任你，并产生购买的愿望。

本书教会你如何克服自我局限的思想，并与客户建立新的关系，更重要的是，与自己建立新的关系。

销售文化中的价值观正在从关注产品转换到关心顾客，荣·威灵汉姆是研究这种转换的先驱，他在本书中树立的新范例将会极大地改变销售的理论和实践。

## <<销售内功>>

### 作者简介

荣·威灵汉姆是一体化系统公司的创始人兼总裁。

这是一家国际性的培训和发展公司，目前的毕业学员有150万人，遍布80多个国家。

荣·威灵汉姆提供合乎伦理的、由正确价值观所引导的个人发展策略，他是使很多公司获得成功的领路人。

一体化系统公司的客户名单更像是一个商业

## &lt;&lt;销售内功&gt;&gt;

## 书籍目录

序言 本书如何让你受益第1章 自我理解——找出你从事销售事业的原因 什么是你销售能力的决定性因素 你的销售总是与你深信可以销售的商品相一致 真正的你 销售的一致性 看不见的东西 “我认为”的作用 “我感觉”的作用 “我是”的作用 我们所作的一般选择 内在冲突和一致 人的销售能力 人们无意识地寻找自己的位置 关于销售技巧的知识并不决定销售的成败 冲破樊篱的过程 如何从本章中获益第2章 界限——检测你目前的信念界限 世界级的成功者 邂逅传奇人物 他们是如何做到这个的 人的信念界限 创造了价值, 你认为自己应该得到的回报 与消极情绪对抗的必要性 人的能力范围 别人影响了我们对界限的定义 我们倾向于坚持自己的内在信念 我们看不到更高或更低水平的成就 内在冲突推动或阻碍着我们 如何从本章中获益第3章 突破——打破你成功的障碍 障碍满足了我们的某些内在需要 本章的目的 情感比意志力更强大 记住这些相互作用 问问你自己 超越障碍 从这个步骤中获得自由 深层更高的成就, 你准备好了吗 如何从本章中获益第4章 成就——认识成功的四个关键因素 非常清晰的目标 成功的动力 什么是情感智慧 杰出的社交技巧 这四种特征存在于哪里 如何从本章中获益第5章 充裕——为自己的将来设定目标 充裕无处不在 信念使远大的目标成为可能 为了远大目标而取得内心和谐 观念变成现实 目标实现系统 实施行动 树立对目标的信念 把它当作一体系统 练习, 直到这些步骤可以自动完成 如何从本章中获益第6章 创造性——发现自己的创造性寻求机制 自我认识 树立关于能达到的远大目标的自我信念 贫困意识 关于“我是”的内在信念力量 情感比逻辑更加强大 一次心灵之旅 一致的价值观、信念和目标 如何从本章中获益第7章 心系顾客——怎样以顾客容易接受的方式销售 顾客的购买欲 一体化销售 帮助公司系统 如何从本章中获益第8章 能量——释放无止境的成功驱动力 人类对成就的渴望 销售中的可乘因素 热门信念 成功人士的特点 成功驱动力揭秘 内部的矛盾破坏能量 内部矛盾的症状 如何从本章中获益第9章 控制——把握销售的情感面 情绪反应是正常的 错误的目的会导致消极情绪 关于真相的一闪念会造成情绪冲突 情绪的张力 保护可能的拒绝或接受 情绪的平衡观念 自尊的象限 树立销售中的自信 如何从本章中获益第10章 社交技巧——使别人感觉得到了理解 让我得到理解 移情的力量 成功的销售是指成为对他人重要的人 有效交流的行为指南 提问的原因 理解不同的行为方式 如何从本章中获益第11章 自言自语——选择自言自语的内容 悲观者和乐观者 影射推断 我们预测自己的未来 对拒绝的适应 成功的销售人员 让镜子跟你对话 从自我暗示到真理 使有意识的自我信念富有感情 使新目标与你固有的真理一致 自言自语和自我暗示不一样 纪律的角色 开发创造性压力 如何从本章中获益第12章 目的——寻找你做事的意义 目的是行事的原因 成为一个现实的幻想者 你的目的 目的总是面向外部的 目的使我们成长 个人的成长必须有一个目标 接受成长的责任 目的的力量 目的端正我们的态度 如何从本章中获益第13章 价值观——弄清自己代表着什么 你的价值观 工作的价值 诚实和整体性会如何回报我们 生活在考验我们 对将来的责任 什么是自我控制 我们的决定与价值观相一致吗 价值观是如何形成的 积极的价值观与消极的价值观 找到自己的核心价值 如何从本章中获益后记

<<销售内功>>

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>