

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<顶尖销售人员的销售圣经>>

13位ISBN编号：9787506468183

10位ISBN编号：7506468182

出版时间：2011-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：丁砚锋

页数：345

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>

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

前言

销售员是一个伟大的职业，它有别于其他任何职业，销售工作极富魅力和挑战性。自由、激发潜质和高收入是这个职业的最大特点。

越来越多的年轻人加入到这个行业中来，为追求梦想而奋发努力。

谁都不是天生的销售天才。

即使是最优秀的销售人员，他们在事业上的成就也不是一步登天、平步青云，他们和普通的销售人员在起点上并没有太大的不同。

同样的起点，同样的销售流程，他们的能力也不比普通的销售人员高多少。

但是。

优秀的销售人员要比平常人多付出二百倍的努力和一百倍的辛勤，在这看似光鲜亮丽的背后，却是无尽的汗水。

并不是任何人都能够成为一名优秀的销售人员。只有那些比平常人付出更多努力、更多汗水的人，才能真正有所收获，才能成为真正优秀的销售人员。

业绩是说明一切问题的关键。

因此，在销售界，怎样才能快速有效地提升销售业绩成为越来越多的销售人员所要重视和学习的问题。

那么，怎样才能快速提升销售业绩呢？

从众多的成功销售大师身上不难发现，优秀的销售人员都具有一些共同的品质：良好的心态、丰富的知识、过人的胆识和优秀的人格魅力。

正是具备了这些优秀的品质才能使他们在这些看似平常简单的工作中，做出不平凡的业绩。

因此，为了帮助更多的销售人员早日步入成功的轨道，本书以销售活动的基本过程为准线，遵循销售工作的一般规律，结合大量的实例，对成功销售人员所具备的各方面品质、能力与技巧做了全面的阐述。

同时，针对销售人员在销售过程中可能遇到的各种难题进行分析和解答。

内容涵盖了销售心态培养、销售礼仪学习以及实际销售当中的各种技巧运用等，旨在让销售人员掌握一系列可以立刻派上用场的销售理念、策略和方法，使销售人员能够迅速而轻松地提高销售业绩。

从而。

使本书真正成为一本能够快速提升业绩的销售圣经。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

内容概要

本书是针对销售人员在销售过程中可能遇到的各种难题而编写的。

内容涵盖了销售心态培养、销售礼仪学习以及实际推销当中的各种技巧运用等，旨在让销售人员掌握一系列可以立刻派上用场的销售理念、策略和技巧，使销售人员能够迅速而轻松地提高销售业绩。

本书概括了众多销售大师的成功经验，内容涵盖了销售领域的各个方面，为读者提供了即学即通、即学即用的销售知识，是一本销售人员必备的销售圣经。

阅读本书，可快速提升销售人员的业务能力，准确、有效地与客户交往，切实提高自身的销售业绩

。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

作者简介

丁砚锋，毕业于首都师范大学，现就职于北京朦朦影视文化传播有限公司，任图书策划兼撰稿人，5
· 26北京民营图书协会会员。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

书籍目录

第一章 推销人员必须具备的职业素养 培养良好的职业心态 热爱自己的职业 工作要求专业化 不断地给自己“充电” 做事情要有计划性 合理安排工作时间 机会总是留给有准备的人 勇于承担,敢于面对 成功来源于自信 相信情感的力量

第二章 礼仪——销售人员的必修课 塑造良好形象 微笑是打开僵局的最好途径 销售人员应注意的言谈举止 倾听是了解客户最快的渠道 名片也是一种礼仪 学会赞美你的客户 示范要比解说更直接有效 着装上的礼仪 牢记客户的姓名是成功的关键 用热情来打动客户

第三章 做销售先学做人 学会自我管理 多关心你的客户 如何用好“一笑置之” 学会自我反省 销售首先是推销你自己 切忌与客户争辩 要有一颗看淡成败的平常心 做一个有责任心的销售人员 走好后退这步棋

第四章 “好口才”是打开成功销售大门的金钥匙 好的开场白能抓住客户的心 口才训练的基本方法 注意提问的方式方法 打动客户内心的销售语言 充分发挥幽默感 把握好说话的分寸尺度 巧妙介绍产品和价格 善于应对的诀窍 常用的销售口才技法 把握销售中的口才细节

第五章 销售人员必须具备的心理战术 巧妙利用客户的“从众”心理 知己知彼,解读客户的消费心理 察言观色,了解客户的心理变化 换位思考,站在客户的角度想问题 化解客户的拒绝 找到客户的兴趣点 巧用客户“图便宜”的心理 价格是决定客户是否购买的主要因素 应对客户实施心理战的方法

第六章 销售人员必须具备的谈判技巧 谈判技巧的基本策略 打一场漂亮的价格战 灵活掌握报价技巧 谨防价格陷阱 灵活应对谈判 学会在时间上做文章 冲动是魔鬼 守住自己的底线

第七章 成功销售的潜规则 重视客户身边的“小人物” 不要以貌取人 距离产生美 真正成功的销售是“双赢” 态度决定成败 千里之堤,溃于蚁穴 借口是失败的根源 坚持是成功的关键 切忌急于求成

第八章 人脉是成功销售的一半 广泛积累人脉 拓展人脉的捷径 如何经营人脉 信任是与人交往的基础 学会借助他人的力量 你生命中的贵人 重视小客户的作用 紧紧抓住大客户 有人脉才会有财脉 学会利用客户的人脉

第九章 为自己销售的产品定位 了解自己销售的产品 找准销售的方向 确。

定销售的目标 合理讲述产品的优越性 准确分析客户的需求 找准销售的关键人物 如何应对客户的评价 寻找产品的潜在客户 技巧性地为产品报价

第十章 优质服务是决定销售成败的关键 优质的服务就是最好的销售 要像服务自己一样服务客户 谨慎处理服务中的小细节 经常与客户保持联系 时刻让客户保持信任感 真正的销售始于售后 耐心处理客户的不满 对待客户的异议要注意方式方法 如何处理好客户的投诉 让客户满意是服务的根本

第十一章 销售人员应如何催账收款 催账收款时应注意的事项 电话催账前的准备工作 电话催款的方法 电话催账中应注意的细节 谈判心理在催账中的作用 催账中的语言表达能力 催账高手的成功之道

第十二章 学习优秀销售大师的成功经验 成功来自于信念 优秀销售人员的工作态度 热爱职业的乔·吉拉德 原一平的成功启示 “销售鬼才”田中道信的成功秘诀 “和平鸽之父”菲勒布斯 “拍立得”的热销参考文献

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

章节摘录

微笑是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，它的光芒，照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。

微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。

微笑，也是亲近客户的媒介。

一个真诚的微笑，会让人感到平易近人。

销售人员面带微笑，客户就有了宾至如归之感。

你有没有注意过自己在销售时的表情？

是微笑，还是面无表情？

如果是前者，恭喜你，你已快成为顶级销售人员了；而如果是后者，你恐怕从现在起要学会如何微笑。

为什么微笑会有如此大的魔力呢？

因为微笑所表示的是“我喜欢你。”

你使我快乐，我很高兴见到你”。

做销售每天都要面对不同的人，每个人都可能成为你的准客户，而微笑就如同直通人心的世界语，它能深深地打动客户的心，化解你们之间原有的陌生。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德曾说：“当你微笑时，整个世界都在笑。

一脸苦相没人理睬你。

”也有人说：“原一平的微笑价值百万美元。

”这都充分体现了微笑在销售员的销售过程中发挥的巨大力量。

日本推销之神原一平曾经一度为自己个子矮小而懊恼不已，他不止一次地仰天长叹：“老天爷对我真不公平！

”但在原一平加入明治保险公司不久，与原一平个子相差无几的高木金次先生召见了他们，他们之间的一番谈话改变了原一平的命运。

高木先生曾留过学，在美国专攻过营销，他的身材比原一平略高一点，而且他的身体欠佳，瘦瘦弱弱的。

若只看外表的话，他和原一平相似。

他凝视着原一平，静静地说：“原老弟，个子高大、体格魁梧的人，先是外表就显得威风凛凛，因一此，拜访客户时也更容易让对方产生好印象。

可是，个子矮小的人，即使具有同样的技术，不，纵然他的技术超过前者许多，由于受先天条件的限制，在踏出第一步时，无形中已经吃了大亏。

你我都属于身材矮小的人，为了不输给个子高、体格好的人，同样要踏出第一步时，该怎么做呢？

我想，首先必须以表情制胜，特别是非重视笑容不可，务必显出发自肺腑的笑容。

”他的脸上立刻浮现出笑容，那是一种真诚的笑容，是纯真感人的笑容，这笑容使原一平茅塞顿开。

自此以后，为了能够使自己的微笑让别人看起来是自然的、发自内心的真诚笑容，原一平着手训练笑容。

他假设各种场合与心理，自己面对着镜子，练习各种微笑时的面部表情。

因为笑必须从全身出发，才会产生强大的感染力，所以他找了一面能照出全身的大镜子，每天利用空闲时间，认真地练习。

经过一段时间的练习，他发现嘴唇的闭与合、眉毛的上扬与下垂、皱纹的伸与缩，这些表情的“笑”都表达出不同的含意，甚至于双手的起落与两腿的进退，都会影响“笑”的效果。

有一段时间，他甚至因为在路上练习大笑，而被路人误认为神经有问题；也因练习得太入迷，半夜常在梦中笑醒。

历经长期苦练之后，他可以用微笑表现出不同的情感反应，也可以用自己的微笑让对方露出笑容。

后来，他竟然把“笑”分为38种，针对不同的客户，展现不同的笑容；并且深深体会出，世界上最美的笑就是从内心的最深处所表现出来的真诚笑容，如婴儿般天真无邪，散发出诱人的魅力。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

令人如沐春风，无法抗拒。

有一次，原一平去拜访一位客户。

之前，他了解到此人性格内向，脾气古怪。

见面后果真如此，有时他们谈得正欢，客户却突然烦躁起来。

下面是他们某次谈话的情景。

“你好，我是原一平，明治保险公司的推销员。

”“哦，对不起，我不需要投保。

我向来讨厌保险。

“能告诉我为什么吗？

”原一平微笑着说。

“讨厌需要理由吗！

”他忽然提高声音，显得有些不耐烦。

“听朋友说你在这个行业做得很成功，真羡慕你，如果我能在我的行业也能做得像你一样好，那真是一件很棒的事。

”原一平依旧面带笑容地望着他。

听原一平这么一说，他的态度略有好转：“我一向是讨厌保险推销员的，可是你的笑容让我不忍拒绝与你交谈。

好吧，你就说说你的保险吧！

”原来是这样，他并非真的讨厌保险，而是不喜欢推销员。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

媒体关注与评论

沟通，首先是面对自己，如果你连自己都沟通不良，那么怎么奢谈和陌生人沟通。

——雷蒙·A·施莱辛斯基(著名营销大师)凡是忘记或想不起来的事情，你的敌人会告诉你。

——余世维(管理学大师)营销并不是一味地推销已有产品，而是要为客户创造价值。

——菲利普·科特勒(现代营销学之父)销售的成功就是99%的努力加1%的技巧。

——原一平(推销之神)你一生中推销的唯一产品，就是你自己。

——乔·吉拉德(世界汽车销售第一人)

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

编辑推荐

《顶尖销售人员的销售圣经》：据统计一个不愿自我提升的销售人员，得到发展的机率大概不超过3%，所以说销售人员想要发展自己必写要有些志，并且能够很好地进行自我提升，经验得以积累，技能得以提高，以态得以坚韧，具有大将之风，才能成就大将之事。

<<顶尖销售人员的销售圣经>>

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>