

<<没人买时如何卖>>

图书基本信息

书名：<<没人买时如何卖>>

13位ISBN编号：9787508632711

10位ISBN编号：7508632710

出版时间：2012-5

出版时间：中信出版社

作者：汤姆·霍普金斯 (Tom Hopkins)

页数：239

字数：168000

译者：苏西

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>

<<没人买时如何卖>>

前言

<<没人买时如何卖>>

内容概要

事实上，当你听到“市场”这个词后，销售大师汤姆·霍普金斯希望你能理解它其实指的是“人”。销售的主题不仅仅包含产品，它同时还与“人”息息相关。

当你在销售时，就是在为“人”做事。

您在向人们销售您的产品和服务。

因此，与顾客沟通和了解他们的需求、动机，才是销售的真正意义。

所以，商业销售的成败首先取决于作为销售员的你的态度，然后逐渐磨练销售技巧：认识销售的本质，回归销售本源；保持火一样的激情，正面思维问题，积极面对艰难；培养销售素质，调整销售步骤；关心你的客户，了解你的对手.....

通过汤姆霍普金斯的12堂销售课，他会充分帮你得到切实可行的销售启示，发掘出先前被忽略了的销售机会，停止无意义的销售行为，汲取新颖的销售方法，从而成为一个高绩效的销售天才！

<<没人买时如何卖>>

作者简介

汤姆·霍普金斯 (Tom Hopkins)

著名销售培训机构“汤姆·霍普金斯国际”的创办人和主席，“全国演讲人协会”成员，世界第一的销售大师，美国媒体更称其为销售界的传奇。

40多年前他开始潜心学习钻研心理学、公关学、市场学等理论，结合现代推销技巧，在短暂的时间里获得了惊人的成功，27岁时已晋身百万富翁之列。

他也是全世界单年度内销售最多房屋的地产销售员，平均每天卖出一幢房子。

至今他仍是这项记录的吉尼斯世界纪录保持者。

“汤姆·霍普金斯国际”现已成为美国优秀销售培训机构，通过研讨会、书籍、有声与视频培训课程的形式，教育并启发人们如何做销售。

有超过3.5

万家公司和数以百万计的专业销售人员在使用他的销售教材。

全世界很多的销售培训课程，也都来源于他的销售培训系统。

汤姆·霍普金斯曾与包括美国前总统布什，英国前首相撒切尔夫人等同台演讲，现场接受过他销售训练的学员超过了500万。

现在他每年出席全球75次研讨班，向全世界梦想获得巨大成功的人们传授销售知识，分享成功经验，被誉为“世界第一销售教练”、“销售冠军的缔造者”。

<<没人买时如何卖>>

书籍目录

前言

第一章 销售到底是怎么一回事

遭遇困境的原因

销售即服务

对销售生涯的承诺

为了生存，下定决心

坚守道德准则

第二章 你是哪种类型的销售员？

你的销售风格

顶尖销售人才的素质

如何面对表扬

办公室里的大明星

业绩骤降怎么办？

改变销售策略

回归销售的本源

第三章 周而复始的商业周期

如果只有你所在的行业遭受打击，该怎么办？

面对艰难境况，你该怎么办？

第四章 回归销售的本源

你的销售有几个步骤？

人们为什么从你这里购买？

人们为什么喜欢你？

如何建立信任？

客户终于肯听了，但你该说些什么？

该让客户说话了

总结，总结，再总结

客户准备好了，你该怎么做？

第五章 先留住现有客户

应该给客户发送什么？

有新信息分享的时候

为顾客提供额外服务

如何面对被你冷落的客户

别让机器接电话

客户忠诚度建设运动

<<没人买时如何卖>>

第六章 如何获得高质量的引荐 公司停业或缩减规模，你该怎么办？

如果竞争对手倒闭了
从非客户那里得到引荐
你在谁的清单上？

正面报道的力量
拓展人脉圈

第七章 如何快速判断客户是否合格 上哪儿去找合格的客户？

让潜在客户开口说话
准确评估的威力
产品的确符合需求，但购买时机成熟吗？

客户的订购量减少，该怎么办？

要经常评估客户的合格程度
消除价格异议

第八章 减弱客户的抗拒心理 一块砖一块砖地拆掉抗拒之墙 糟糕的决策者 客户怕什么？

第九章 从竞争对手那里赢得客户

预料到客户的异议
如果现有客户想转投对手公司
从对手那里赢得新客户

第十章 帮助客户克服恐惧的成交策略

当决策者采取拖延战术的时候
“追求”我吧
你们之间的信任够吗？

逆境中的成交策略

第十一章 如何既削减开支，又不失体面

给专业销售人员的节约小贴士
企业应该如何削减成本
与他人分享“财富”

第十二章 销售即服务

服务大众
服务自我
消除负面情绪
培训自己，迈向成功

致谢

<<没人买时如何卖>>

章节摘录

<<没人买时如何卖>>

媒体关注与评论

<<没人买时如何卖>>

编辑推荐

<<没人买时如何卖>>

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>