

<<博恩·崔西销售思想精粹大全>>

图书基本信息

书名：<<博恩·崔西销售思想精粹大全>>

13位ISBN编号：9787509008591

10位ISBN编号：750900859X

出版时间：2012-11

出版时间：当代世界出版社

作者：金跃军

页数：292

字数：280000

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>



## <<博恩·崔西销售思想精粹大全>>

### 内容概要

本书精编博恩·崔西多年销售实践和培训咨询总结出来的销售理念、方法及策略，并辅以大师本人的销售实例，旨在帮助广大销售人员建立一套适合自己的销售体系，并不断提升自己的销售思维和技能。

书中总结的策略和技巧能否奏效，没有人有异议。

各行各业收入最高的销售人员都在用着它们。

它们是经过试验和证明的。

你使用这些方法越多，你从中获益就越多，效果就会越好和越快。

通过领会和不断实践博恩·崔西的销售理念，在你所处行业的销售人员中，你将成为最拔尖的10%，并创造最辉煌的业绩和令人艳羡的财富。

## 作者简介

博恩·崔西，既是世界顶级职业演说家、权威销售培训师，也是商业和个人成功领域的一流咨询师。他出身贫寒，却靠自己的努力跻身大师之列，受到比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特和戴尔等商界领袖的赞赏和推崇。

博恩·崔西为200多万人提供过培训，他位于圣地亚哥的公司和博恩·崔西国际公司在美国和全球其他31个国家均设有分支机构。

博恩·崔西曾获得过象征美国公众演讲最高荣誉的CPAE奖，他每年在美国国内和国外的听众人数达到45万之多。

另外，他还为500多家公司提供咨询服务。

博恩·崔西出版图书近50本，远播50多个国家或地区。

在当今世界上，博恩·崔西是个人职业发展方面最成功的演说家和咨询师之一。

书籍目录

- 01 销售高手的自我修炼：从锻炼心智开始，一路向前
  - 卓越的思考成就伟大的销售
  - 做你自己的老板
  - 不要在心灵上被打败
  - 燃烧你的成功欲望
  - 成功者跟失败者的最大区别
  - 比别人更认真、更努力
  - 具备高度的同理心
  - 把重点放在“听对方说什么”上
  - 做最真实的自己
  - 销售的7个心理法则
  - 7个提高心理适应力的练习
  - 永远保持积极的心态
  - 设立目标，超越自我
  - 写下你的使命
  - 培养敏锐的观察能力
  - 让自己更健康
  - 保持谦虚的态度
- 02 全力激发潜意识力量：吓死人的业绩需要全部生命力的投入
  - “爱”上自己销售的产品
  - 诚实，还是诚实
  - 分析你的公司
  - 赞美你的客户
  - 正面期望带来成功
  - 从改变自己的内在开始
  - 致力于终生学习
  - 善用有声书
  - 打造自己专属的“高手图书馆”
  - 尽快推销到第100个客户
  - 吸引客户注意力的5种途径
  - 背后的潜在力量
  - 光彩照人的30秒
- 03 销售高手都是心理学大师：从“心”开始成交
  - 耐心倾听的力量
  - 和客户做知己
  - 谁先开口，谁就输了的“沉默成交法”
  - 小心留意客户的购买迹象
  - 了解客户购买的主要障碍
  - 人们为什么购买你的产品
  - 区分第一和第二动机
  - 运用敏感点式销售
  - 不断地强调，直到对方铭记在心为止
  - 客户永远是对的
  - 与客户建立长期关系
  - 不要批评你的竞争对手

<<博恩·崔西销售思想精粹大全>>

以积极的心态面对拒绝  
销售人员就是购买动力  
积极应对不合拍的客户  
客户依赖视觉  
记住客户的名字与相貌  
看见大人物你会恐惧吗？

了解客户内心的真实想法  
那些不该说的话

04 疑虑代表兴趣，拒绝未必失败：突破客户心防的N个攻心术

客户的6个真正疑虑  
让客户明白问题是有办法解决的  
直接请客户下订单  
你也可以使用“假设成交法”  
建立长期关系的重要性  
友谊是销售的前提  
克服结束交易的障碍  
几乎对任何人都有效的“逆向成交法”  
远离难缠的客户  
适当给客户一点“威胁”  
稳中求胜，让客户敞开心扉  
找到客户的兴趣所在  
创造让客户无法拒绝的强大气势  
正视客户的投诉  
成交阶段促成订单法  
权衡阶段促使客户决定法

05 让客户点头说“YES”：N个成交技巧提高成功概率

能用问的事情，千万不要说明  
使用第三方证明，建立绝对信赖  
重视反对意见  
保留反对意见结束交易  
“门把手”结束交易法  
当价格阻碍成交时  
“这价钱也太贵了”  
证明你的产品并不贵  
客户往往喜欢听从“内行”的话  
预留感情资本，细水才会常流  
不可小视的力量  
与客户先交朋友，后交谈  
消除客户异议的七种方法  
团体销售法  
高效的客户评估

06 方法总比问题多：面对不同客户及问题需要的N个成交方法

利用产品的售后条件来成交  
有助于减轻客户压力的“暗示成交法”  
迅速让客户做出决定的“直接认定成交法”  
保证介绍的产品功效足够多

<<博恩·崔西销售思想精粹大全>>

让客户用用看的“狗狗成交法”  
将买与不买的优缺点进行比较  
细节决定成败的积累法则  
“秒杀”客户的“故事成交法”  
让客户原地做决定的“何必麻烦成交法”  
留到最后一刻再讲的“只限今天成交法”  
能起死回生的“以退为进成交法”  
快速有效提高业绩的“转介成交法”  
针对随和型客户的“热情成交法”  
针对精明型客户的“真诚成交法”  
针对外向型客户的“利索成交法”  
针对多次拜访的“TDPPR法”  
针对感性型客户的“独特成交法”

07 高效成交背后的秘密：时间管理能力决定你的销售业绩

让每一个小时都赚得更多  
要耐心工作，然后做好  
通过目标和目的掌控时间  
制定GOSPA模型，销售更简单  
从制定清晰的销售额和收入目标开始  
按照时间规划你的客户  
了解39法则  
为自己创造时间，保持领先  
改掉推销环节中浪费时间的习惯  
不要站着等事情发生，要勇敢地去迎接它  
把自己工作的时间拉长一点  
把握好每一分钟  
做好个人的调研

08 因为专业，所以不同：让销售职业成为你的专业

具备专业的态度  
成为销售大师  
发挥你的销售潜能  
自我评估  
逐步增强推销能力  
跟更优秀的人比  
让自己学会“零基础思考”  
每天都要寻求更好的方法  
成功销售是你必须要做的事  
做好销售准备  
控制销售局面  
扩大自己的人际关系网

章节摘录

版权页：在人性中最根深蒂固的本质就是喜欢别人的赞美、希望得到他人的肯定，而销售人员所面对的客户也不例外，他们也希望能够听到别人的赞美。

美国最伟大的总统林肯曾经说过：“人人都喜欢听赞美的话，你我也不例外。”

而美国哲学家约翰·杜威也说：“人类最深刻的冲力是做个重要的人物，因为重要的人物能时常得到别人的赞赏。”

博恩·崔西也认为赞美的力量是巨大的，特别是对于销售人员来说，如果能够善于利用，一定会为你带来很多的客户和朋友，让你对自己的工作信心大增。

每一位优秀的销售人员都懂得使用赞美的艺术去做好自己的推销工作。

赞美看起来没什么，其实也是需要一定技巧的。

销售人员在赞美客户之前一定要仔细观察客户，找到客户值得你去赞美和令人欣赏的地方。

博恩·崔西根据自己的推销经验认为，赞美一个客户，最关键的就是要赞美客户引以为荣的事情。

特别是当你对客户的学识、能力，以及他的品味进行了一番美言之后，他就会非常高兴，而也会把你看成是一个懂他的、了解他的、有着共同语言的销售人员，从而愿意与你进行合作。

需要特别说明的是，当你去客户的家里或者办公室进行拜访的时候，你在与客户寒暄完之后，不妨对客户家中或者是办公室的装饰也进行一番赞美，而博恩·崔西每次都会用一些“庄重典雅”、“堂皇气派”等类似的词语来表达自己的赞美之意。

当然，你也可以赞美一下客户家中摆放的物品，比如桌子上或者窗台边所摆放的盆景。

在博恩·崔西一次拜访客户的过程中，他发现这位客户的家里面养着一条小狗，于是博恩·崔西便对这条小狗大加赞赏，说这条狗毛色光亮、一看就是非常名贵的品种。

原来这位客户与自己的丈夫结婚快十年时间了，可是两个人一直没有孩子，于是他们为了弥补这个遗憾，就养了一条狗，他们对这条狗疼爱有加。

所以，当客户听见博恩·崔西夸奖自己“孩子”的时候，自然内心也是非常高兴，于是立刻就对博恩·崔西产生了好感，没多长时间就答应博恩·崔西周末来家中细谈的要求。

结果到了周末，博恩·崔西再一次见到这位客户的时候，还给客户的小宝贝买了一些东西，这让客户更加感动，于是非常痛快地就签下了博恩·崔西的销售订单。

其实，在这个世界上不管是谁，都不会对你的赞美感到不愉快，销售人员既想让客户开心，又想让业绩提高的话，不妨就像博恩·崔西一样尝试一下赞美的方法，这真的是让你顺利接近客户的最好办法。

但是在这一个过程中，你要特别注意的是，当你在赞美客户的时候态度一定要真诚，只有你的态度真诚，客户才会对你的赞美产生兴趣，而你也才会收到你希望的效果。

如果你的赞美之词听起来一点诚意都没有，那么客户就会感到虚伪。

很多销售人员总认为自己的口才如何好，自己的赞美之词客户一定不会听出其中的虚伪，如果你真的这么想就错了。

赞美之所以变得虚伪，很大程度上在于销售人员的嫉妒心理。

可以说嫉妒是销售人员最常见的失败原因之一。

有的销售人员总是喜欢在成功的客户、甚至是优秀的同事背后议论这，议论那，对人家是又羡慕又嫉妒，所以在他们的内心深处总想着找机会对这些成功的人进行一下“攻击”。

其实，这些闲言碎语对这些成功的人来说，影响并不大，反而你的这种虚伪态度，会让自己失败一辈子。

博恩·崔西建议，对于在你的领域中表现出色的成功人士，更应多一些真诚的赞美，少一些背后的议论，要虚心向他们学习，把他们当成自己的榜样。



媒体关注与评论

博恩·崔西不仅教会了我们销售，更教会了我们如何去思考。

——比尔·盖茨 微软公司主席 博恩·崔西的思想如此深刻，值得所有年轻人在制定人生规划时参考。

——沃伦·巴菲特 伯克希尔·哈撒韦公司董事长 在销售这个领域中，我还没有见过博恩·崔西那么丰富的思想。

——杰克·韦尔奇 通用电气前CEO 从博恩·崔西的身上，我了解到了什么叫追求卓越——他告诉我们如何去做一个有智慧、有灵魂、有方法的商业领袖。

——迈克尔·戴尔 戴尔公司CEO

编辑推荐

名人推荐

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>