第一图书网, tushu007.com

<<卖掉才是硬道理>>

图书基本信息

书名：<<卖掉才是硬道理>>

13位ISBN编号：9787509203828

10位ISBN编号：7509203821

出版时间：2008-8

出版时间：中国市场出版社

作者：（英）马丁，（英）卡利文　著，欧阳春媚　译

页数：206

译者：欧阳春媚

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

内容概要

我们都需要营销人群，每天我们存在的目的就是基于我们的贸易、销售、影响和建议的能力。
然而我们不能掌控一切。
　随着人们的生活变得日趋复杂，像推销这样至关重要的角色不应该变得复杂，但是如今销售已经变复杂了，成千上万册有关销售方面的书描绘了上万条销售的技巧。
但是否所有这些杂乱和复杂的“技巧”真的使我们的顾客很容易就向我们购买东西？
以人为本的因素似乎已被淡忘。
　有效销售原则包含了所有非基础的理念、技巧和策略，适得其反的方法使销售变得复杂。
通过这五项原则带给你几条基本的理念，也就是为你及你的顾客带来的新理念。
　这些原则是：　1.创立完善的销售目标，即“做好准备”。
　2.建立和维持有价值的客户关系，即“喜欢与倾听”。
　3.确定什么对客户有价值，即“富有成效”。
　4.为客户提供有价值的服务，即“提供他们所想要的”。
　5.获得对行动的承诺，即“售出”。
　我们相信通过把事情简单化、尽量避免麻烦这个办法会使你变得更精明。
　《卖掉才是硬道理》解释了这些基本的原则，即每个人为了成功在销售时应该具备或意识到的先决条件。
应该相信我们自己和我们的产品。
我们必须拥有高水平的产品知识，并且满怀信心地向真正的顾客销售，这些类型的顾客比起其他人更可能购买我们的产品。
　也有不同类型的公司，它们向顾客表现的方式有所不同。
价格领先公司把注意力集中在提供最低可能价：而产品领先公司却注重为顾客提供最好的产品：服务领先公司则是以完善优质的服务而著称。
　吸引一个新客户比起向一个现有客户销售需要付出五倍的艰辛和更昂贵的代价。

<<卖掉才是硬道理>>

书籍目录

0 卖掉才是硬道理1 建立和维持有价值的客户关系 喜欢和倾听2 确定什么对客户有价值 富有成效3 为客户提供有价值的服务 提供他们想要的4 获得对行动的承诺 售出！
5 创立完善的销售目标 做好准备6 有效销售程序7 销售预测8 关于营销的17个重要概念

<<卖掉才是硬道理>>

章节摘录

0 卖掉才是硬道理 关于顾客 难道顾客不明白你作为营销人员有工作要做？
难道他们不明白要为了他们你在尽力做好？
你不分昼夜地拼命为他们提供最优质的服务和最佳建议，但似乎他们的所有兴趣是将花多少钱。
有时，他们对花销并不感兴趣，而只不过假装感兴趣而已；还有的时候，他们不只是想知道你的产品比竞争对手的产品好多少，他们就可以将两者相比，从中取利。
不要误解我。
我并不认为他们都是这样，许多客户都是非常善良的，与他们做生意是件愉快的事。
他们听取你的意见，接受你的理念，他们甚至即时付款。
但对每一个像那样的客户来说，你大概可以设想3个或4个并不礼貌的、难以对付的客户，仿佛你只是他们无意在街上溜鞑时，偶然碰到的什么人一样。
难道他们不明白你有工作要做？
难道他们不明白如果他们给你一些时间你就可能为他们做一些有价值的事吗？
只要他们换位思考，就会明白你处于公司的压力之下。
每天显得越来越忙，因为你服务的企业希望每个月、每个季度、每个年度销售额都在增长。
这是一个挑战的时代！
我很喜欢挑战，但事实是在你迎接挑战和达到成功的道路上已有了障碍。
这肯定是遇到了棘手的顾客！
如果只有那些善良、礼貌、有趣的顾客与你交往，那就太好了！
想象一下会是什么情景。
想象当你拿出物品要卖给一大群顾客时，他们并不与你讨价还价，他们只是问在哪儿付现金或支票，或者毫不犹豫地就把信用卡拿给你。
想象如果他们让你为他们挑选最好的产品或服务，那会是一种什么情景？
如果每一个人都那样思维的话，真的，你肯定会支持他们。
想象一下，如果他们都成了你的回头客，耶，那就太棒了！
关于营销人员 如果他们真是那样称呼自己，那么他们有许多不同的名字：客户服务代理、账目经理、客户信息专家……太复杂了。
他们确实是卖东西给我的那一群人，不是吗？
实际上他们中的一些人装作不是营销人员，我已经花了许多时间，晚上坐着，听着电话铃响，“晚上好”，他们说，“我是××，我来自×××公司，我正在做一项客户调查，我能问你几个问题吗？
我向你保证我不会向你推销任何东西。
”要是我对电话怀疑的话，这样的事就不会常常发生了。
……

编辑推荐

《卖掉才是硬道理》的特别之处就是不想向你介绍成功的销售情况。
《卖掉才是硬道理》里的许多规则和理念对于一个有专业经验的销售商来说并不新鲜，它所要解决的就是消除营销过程中的零乱和复杂。
因此整《卖掉才是硬道理》并不是为了使你有可能卖给顾客更多的东西而为你提供技巧，而是消除麻烦。
与其提供30-40条重要的对待顾客的不同技巧，还不如让你必须始终如一地掌握两个原则。

第一图书网, tushu007.com

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