

<<超简单销售术>>

图书基本信息

书名：<<超简单销售术>>

13位ISBN编号：9787509208649

10位ISBN编号：7509208645

出版时间：2012-4

出版时间：中国市场出版社

作者：乔·欧文

页数：244

字数：220000

译者：郑金艳

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>

<<超简单销售术>>

前言

很多年以前我走进一家杂货店，开始了我的第一次正式的销售工作。

店主人看了我一眼，还没等我开口就把我从他的商店推了出去。

欢迎来到销售世界。

宝洁公司为其热情的毕业生们提供了正式的学徒训练机会。

这是任何人能够获得的最好的学徒训练。

这样的训练不仅能够塑造你的弹性，而且能够教会你谁都可以学到的最重要的技能：如何销售。

销售就像踢球那么简单。

每个人都能做，但是想要把它做好，却需要努力的工作和实践。

好在如果一个人想做好销售工作，那么他就能学习如何做好销售工作。

你不需要生来就是个销售天才，不需要从你来到这个世界的那天起就拥有神授能力和能言善辩的能力

。

我们中的大多数人从学徒制模式开始学习如何销售。

我们观察其他销售人员的动作，学习他们成功的经验，汲取他们失败的教训。

如果我们幸运，有优秀的榜样，那么我们学得就会很快。

这就是《超简单销售术》这本书所能为你提供的帮助。

它能够让你深刻理解世界上最优秀的销售人员的经验。

《超简单销售术》这本书几乎没有空洞的理论，而是以难得的正反两方面经验为基础。

这本书能够让你摒弃个人经验无规则行为中的一些随机性，为你提供一种结构，这样你便能够更快地从自己的销售经验中学习知识。

与大多数销售类书籍不同，《超简单销售术》并未假定所有销售都是相同的。

向一位政府部长或一位首席执行官销售产品不同于在店铺中向顾客销售产品。

但是在所有这些情况的背后却有一些共通的法则。

《超简单销售术》这本书将销售技能中的精华部分提取出来，然后说明不同的销售法则是如何运用在如下几种不同情况中的：向顾客销售产品、向关键客户销售产品、关系管理及投标等。

在过去的30年中，我帮助过1万名管理人员和销售员提高他们的业绩。

真正重要的是我也能从他们的身上学到经验。

《超简单销售术》是一本汇集了他们的知识、智慧和经验之精华的书。

下一页列表中所列的为我曾经有幸任职过的公司名称。

我希望这些公司在彼此合作关系中的获益与我在这种关系中的获益一样多。

非常感谢大家。

<<超简单销售术>>

内容概要

《超简单销售术：20个技巧让人人都能成为销售高手》销售就像踢球那么简单；每个人都能做，但是想要把它做好，则需要努力的工作和实践。

你不需天生就是个销售天才。

我们中的大多数人从学徒模式开始学习如何销售。

我们观察其他销售人员的动作，学习他们成功的经验，汲取他们失败的教训。

如果我们幸运，有优秀的榜样，那我们学得就会很快。

《超简单销售术：20个技巧让人人都能成为销售高手》所能为你提供的帮助，它能够让你深刻理解世界上优秀的销售人员的经验。

<<超简单销售术>>

书籍目录

导言
第一部分 销售法则
作好成功的准备
诱导交谈
成功的法则与心态
销售之罪如何失败
第二部分 销售实践
关键客户管理
关系管理
招标与投标
与难缠的员工打交道
结语：销售之旅

<<超简单销售术>>

章节摘录

要想了解如何销售，我们首先必须了解人们是如何购买产品的。

所幸很容易便可以了解这方面的情况。

我们都曾购买过产品。

有些时候我们享受到了购物的过程，而有些时候并非如此。

花一点儿时间想一想你自己的这些经历。

下面的故事便是我最近买一台新电脑的经历。

我走进一家商店。

这家店铺内的电脑排列令人眼花缭乱，让我不知所措。

没走进这家店之前，对于要花多少钱买什么样的电脑这样的问题，我都了然于胸，但是走进这家店之后我突然感觉有些糊涂了。

在店里逛了大约五分钟之后，我两眼变得呆滞无神，直直地看向前方却眼中无物，脑袋空空：太多的选择让我的思想变得麻木。

忽然问我的耳边响起一个声音：“您对索尼电脑感兴趣吗？”

我快速地把我的手从索尼电脑上拿开，嘴里含糊语无伦次地说着什么。

这个声音一直追随着我，赞美着索尼电脑的优点。

当然听起来好像这是一台非常好的电脑。

此刻我已经拿定主意。

我不会在这家店买任何东西。

说得更明确些：我不会从说出这句话的销售人员手中买任何东西。

我找了个借口，然后匆忙逃离了这家商店。

离开之后我在想到底哪里出了问题。

那家商店的商品不错，价格也合理。

很明显销售人员也接受过专业的培训。

他了解自己的产品，能够把产品的优点推销给顾客，能够解决我对产品提出的异议，他必然知道一些设法解决问题的方式。

这位销售人员具有百折不挠的精神。

尽管这位销售人员身怀这些技巧，但是我意识到我就是无法相信他。

到底哪里出了问题呢？

- 他并没有倾听我的诉求，而是以高高在上的姿态跟我说话。
- 他没有给我留下任何空间。
- 他对产品夸夸其谈，但是我想知道的是实际情况。
- 与帮助我相比，他似乎对将产品卖给我更感兴趣。
- 他说：“相信我。”

我从来不相信那些说“相信我”的人。

理论上来说如果我作好准备讨价还价，那么这家商店可能恰巧有我需要的东西。

但是买到不适当产品的风险太大了。

太多的风险和太少的信任，结果导致销售行为没有完成。

几天之后我鼓起勇气走进了另外一家商店。

有一种似曾相识的感觉。

电脑和其他产品的摆放依旧让人感觉眼花缭乱，很混乱。

就在我双眼呆滞心往下沉的时候，又一个声音在我肩膀处响起。

这个声音介绍他自己是这家店里的电脑高手，并且问我需要一台什么样的电脑。

我向他解释我需要一台什么样的电脑，他在听我说的话。

然后他又问了我一些我从未想到的问题。

最后他问我打算花多少钱买电脑，我说我的预算是750英镑，包括电脑、外围设备、软件及质保。

<<超简单销售术>>

这位高手想了几分钟，然后拿出两台他认为我会感兴趣的电脑。

首先他向我推荐了一个总价为575英镑的套餐。

完全在我的预算以内，给我留下了深刻印象。

这就是我能够信任的人。

我问了其他可供选择的电脑的情况。

这个电脑高手犹豫了一下，然后说：“价格超过了你的预算。

我能做到的价格是36个月每个月25英镑。

但这也就是为何这台电脑适合你的原因……”然后他向我解释这台电脑是如何非常满足我的要求。

最后他略显笨拙地说：“我知道这台电脑的价格有点儿高于你的预算。

但是如果你想买其他价格更高的电脑的话，我可以把质保期给你延长到3年。

”这是个易于作出的决定。

我选择了更贵的套餐，因为它满足我的要求。

那位电脑高手的建议很明确，我信任他。

理论上来说我知道自己并不需要延长的质保期，但是我真的喜欢，因为免费的服务很好。

那位电脑高手什么地方做对了？

他甚至不是一位销售人员：他是一位电脑高手。

但是他却将一个价格高于我的预算的电脑套餐卖给了我。

他可能不是一位经过训练的销售人员，但是他的行为表明，一个人如果具有了正确的态度和方法，该如何进行销售。

就在我把电脑搬过停车场时，我想到了我之所以从他手中买下这台电脑的原因：1．他倾听我的需求，也理解我的需求。

2．他表现得好像要帮助我，而不是要把电脑卖给我。

3．他把注意力集中在我身上，而不是他的销售任务上。

4．他看起来是一位电脑高手，却没有以高高在上的姿态跟我说话。

5．他给我说话和思考的空间。

6．即使我能够从两个选项中进行选择，但是他却给了我一个受限制的简单选择。

7．他向我解释每一台电脑的优点，而不是向我阐述其各自令人感到厌烦的技术特点。

8．首先他向我提供了价格低于我的预算的产品，获得我的信任：这表明他尊重我的要求和预算。

9．交易的最后，他为我延长了质保期，这给了我一个情节，让我可以将其告诉给我的家人，向他们证明我买得很划算：我可不是个看起来像个买高价货的笨蛋。

10．从始至终他都积极乐观，充满热情。

所以如果你想成功，你所需要的不仅仅是技巧而已。

了解十种成功销售的方法、以价格限定潜在客户、如何解决客户对产品提出的异议，这些都是好的技巧。

但是我们越是看起来在销售产品，顾客就会越不信任我们。

那位电脑高手并没有把自己当做销售人员，而是把自己当做电脑专家。

好的销售人员往往更像是不自私的行家，而不是单纯渴望完成任务的销售人员。

.....

<<超简单销售术>>

编辑推荐

《超简单销售术：20个技巧让人人都能成为销售高手》给人印象深刻、彬彬有礼、衣着整洁、见解不俗.....最基本的就是最最成功的本书不仅可读性超强，更重要的是具有更强的可操作性，充份体现了作者真正的来自于生活本身的智慧！

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>