

<<每天一堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号：9787510412103

10位ISBN编号：7510412102

出版时间：2011-2

出版时间：谭慧、黄克琼 新世界出版社 (2011-02出版)

作者：谭慧，黄克琼 著

页数：322

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>

<<每天一堂销售课>>

前言

不久前，王经理安排销售员小李去开拓浙江市场。因为这是一块大市场，所以临行前王经理对当地购买力、消费者购买习惯，消费心理、竞争状况到销售策略，无一不进行了详细的分析，甚至还将自己的销售心得、谈判技巧都传授给小李，并进行了多次模拟演练。

直到小李掌握得非常娴熟了，王经理才放心地让小李上路。

但是，半个月后，王经理却等到小李这样的回答：“经理，由于浙江市场有很大价值，所有的竞争对手都在浙江部署重兵，我们公司产品的价格偏高，知名度也不响，经销商一听我们的报价，立即就把我轰出来了。

”自己劳心劳力地帮着分析市场，多年来的销售技能也毫无保留地传授给小李，不应该是这样的结果啊！

王经理十分沮丧，最想不明白的是，小李没有成功开拓市场，回到公司却没有一点不好意思，还振振有词！

问题究竟在哪里呢？

实际上，问题的关键是，再多的技巧也抵不过懈怠的心态。

销售考验的不仅是技巧，还考验销售员的心态。

这种只会找借口的心态怎么可能打赢销售大战呢？

光有技巧不行，光有心态也不行，必须将二者结合在一起，才能天下无敌。

要想成为顶尖的销售员，必须经过3种境界： 第一种境界：如坐云雾——蛮干。

这个阶段是最能考验，锻炼销售员的阶段，也是淘汰销售员最多的一个阶段 坚定信念，勇于实践、不怕苦累、不怕困难，对这个阶段的销售员来说显得尤为重要。

此时，销售员只是把销售看成是自己的一份“作业”。

第二种境界：柳暗花明——会干。

经过了第一阶段的痛苦磨砺，业务慢慢开始顺手了，销售工作逐渐进入正轨。

在这一阶段，销售员已懂得实践对销售的重要性，有了销售工作的成就感，逐渐开始喜欢销售工作。

此时，销售员已经把销售工作看成是自己的一份“职业”。

第三种境界：豁然顿悟——巧干。

这一阶段，销售员要明白熟能生巧的道理，要善于实践、善于学习、善于思考总结，善于提升，只有这样才能出人头地。

销售员这时多已不自觉地把销售工作看成了自己的一份“事业”。

本书就是从销售员的心态、内在素质修炼、销售心理、销售技巧、销售管理、销售博弈等方面入手，详细阐述成功销售的各个环节。

对于广大管理人员和销售员来说，既是一本实战的指导书，又是一本入门的必读书。

这本书浓缩了众多销售精英的成功之道，内容涵盖销售领域的各个方面，希望本书能给读者带来不一样的惊喜，让大家的销售能力得到提升，有一个自己满意的业绩和收入。

<<每天一堂销售课>>

内容概要

现代市场经济要求每一名员工都具备面对市场、应对市场的能力，这种能力可以统称为销售力。一名员工只有具备一定的销售本领，才能让自己的工作更有针对性，让自己的工作在市场经济中创造最大的价值。

《每天一堂销售课》从全新的角度，将销售的具体内涵和外延分解开来，通过“每天一课”的形式向读者详细解说，让读者跟随着《每天一堂销售课》的线索，真切地体会到销售的价值与意义，学会培养自身销售力的方法，使自己真正成为一个被企业看好的具备优秀销售力的员工。

<<每天一堂销售课>>

书籍目录

一月 影响修炼第一周 阳光心态第二周 气质修养第三周 职业素质第四周 销售礼仪影响力修炼
二月 销售口才的锤炼第一周 给客户一个印象深刻的开场白第二周 成功越过沟通障碍第三周 会听会问，挖掘客户的真实意愿第四周 突破客户的心理薄弱点如何提升销售员的口才
三月 博弈销售第一周 想钓到鱼，得像鱼一样思考第二周 左右脑博弈，用你的全部智慧赢取订单第三周 智慧博弈，攀上销售的顶峰第四周 做博弈达人，让客户埋单时有赢的感觉如何提升博弈销售能力
四月 情感销售第一周 销售，从交朋友开始第二周 掌控客户的微妙心理第三周 多一点人情味，多一点成交机会第四周 成交在销售之外，建立牢固的关系盾情感销售的十二个步骤
五月 营销心理第一周 产品畅销中的心理学密码第二周 定价定天下——让顾客感觉物超所值第三周 促销——进一步激发顾客购买欲第四周 氛围销售，制造有利于销售的环境如何寻求有创意的销售技巧
六月 催眠销售第一周 跟魔法师学销售第二周 连“眠”不绝，让客户无法对你说“不”第三周 不可思议的现场催眠购买第四周 销售高手不会告诉你的催眠技巧催眠式销售基本技巧
七月 销售心理学第一周 诚心：成为顾客的朋友第二周 猜心：洞悉“上帝”都在想什么第三周 洞察：细节里窥见的心理动向第四周 捕捉：抓住客户若隐若现的下意识销售心理技巧运用的四个阶段
八月 成功销售四步走第一周 做好售前准备第二周 利用心理战术进行推销第三周 诱降顽固“敌人”，让你的客户动心第四周 化解销售僵局，让客户无法拒绝成功销售的八个成功步骤
九月 成交高于一切第一周 捕鱼的成败在于“收网”的技巧第二周 虎口夺单，步步为营的成交策略第三周 别让煮熟的鸭子飞了第四周 不要走开，成交之后还有生意4个常用的销售成交方法
十月 正确驾驭团队，做出惊人业绩第一周 要“油料”，精于管理者得业绩第二周 看“地图”，为销售团队导航第三周 踩“油门”，资源聚焦业绩增长点第四周 看“仪表”，管理绩效修正销售轨道销售管理技巧
十一月 企业是车，大客户是轮第一周 制定大客户发展战略第二周 找到你的大客户第三周 放短线钓大鱼的艺术第四周 客户开发细节管理如何预防大客户流失
十二月 销售员一定要知道的事第一周 俯拾即是的是的瑕疵——常见销售误区第二周 因人销售第三周 销售员要会说的五种话第四周 巧用心理策略，化解客户的小心思销售员必须知道的七步策略

<<每天一堂销售课>>

章节摘录

版权页：左脑灵活应对，让客户重新衡量成本与收益
员工课堂导读总经理：“我不明白为什么你们公司派了3个咨询师替我们改善库存与采购系统，两个月的时间要支付24万的费用，这相当于每个人每月4万，这样我都可以雇用3个厂长了。

”小李：“刘总，我们的咨询师们花了两个星期对贵厂采购作业流程、生产流程、现场生产以及作业流程的现状进行了详细的调查。

据我们了解，贵企业的每年平均库存是一个月600万，由于生产数量逐年增长，库存金额与平均库存月份也逐年上升。

通过我们的改善方案，贵企业在半年后，库存金额能下降至300万，利息费用每年最少可下降30万左右，您节省的费用足够支付咨询费。

”总经理：“话是不错，那你们怎么能保证库存降至300万？”

”小李：“如果贵公司的采购作业方式，特别是在交货期及交货品质两个要点上有所改善，生产流程及作业方式能够调整更改，品质的监控制度能够完善，就能达到这个目标。

刘总您完全可以评估出来，您支付给我们公司的顾问费其实都是从您节省的费用中提出的，您根本就不需要支付任何额外的费用，却能达到提升工厂管理品质的目的。

您如果签下合约，我们每个星期都会给您送去一份报告，报告会告诉您，我们本星期要完成哪些事项及上星期完成的状况，您可以视我们的绩效随时停止合约。

我们会让您清楚地看到您投入的每一分钱都能够得到明确的回报，若您认为不值得，即可立刻中止付款。

刘总，我诚恳地建议您，这的确是值得一试的事情，您若觉得可以现在就签约，一个半月后就可以开始进行这个方案。

”总经理在重新权衡这个方案的成本和收益以后，签约了。

课堂精讲面对24万的费用，客户的第一感觉是成本太高，这是一种典型的受右脑习惯控制的结果。

面对这种情况，小李发挥了左脑逻辑分析能力的优势，为客户详细分析了这些成本费用能够取得的收益，将客户的思维从右脑的感性(成本太高)逐步转移到左脑的理性(取得的收益)。

当客户认识到自己花费的成本能带来更大的收益的时候，签约就顺理成章。

先左后右，让顾客由“拒绝”变成“接受”
员工课堂导读英国有一个叫比尔的推销员，有一次，一位客户对他说：“比尔，我不能再向你订购发动机了！”

”“为什么？”

”比尔吃惊地问。

“因为你们的发动机温度太高了，我都不能用手去摸它们。”

”比尔没有争辩，镇定地说：“是啊！”

我百分之百地同意您的看法，如果这些发动机温度太高，您当然不应该买它们，是吗？”

”“是的。”

”客户回答。

“全国电器制造商协会规定，合格的发动机可以比室内温度高出华氏72度，对吗？”

”“是的。”

”客户回答。

比尔又问道：“你们厂房的温度有多高？”

”

<<每天一堂销售课>>

媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

——12年荣登吉尼斯纪录大全“全球销售第一”的销售员乔·吉拉德销售专业中最重要的字就是“问”。

——当今世界最成功的演说家和咨询家之一博恩·崔西没有商品这样的东西。

顾客真正购买的不是商品，而是解决问题的办法。

——营销学元老特德·莱维特

<<每天一堂销售课>>

编辑推荐

《每天一堂销售课》：招招实用，式式见效!立刻派上用场的销售技巧!快速提升销售业绩的宝典销售人员自我提升的最佳读本

<<每天一堂销售课>>

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>