

<<冠军销售>>

图书基本信息

书名：<<冠军销售>>

13位ISBN编号：9787511301222

10位ISBN编号：7511301223

出版时间：2009-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：臧龙松

页数：274

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>

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

## 前言

管理大师汤姆·彼得斯说过这样一句话：领导等于销售。实际上，任何成功都是因为销售成功，世界上的所有成功人士，其成就都是因为销售而获得。销售是每一个人成功人士的基本功。

例如华人首富李嘉诚，在16岁的时候就开始做推销员；18岁的时候，被老板提拔为业务经理；20岁的时候，老板提拔他当总经理。20岁就当上公司总经理，这在任何行业里都是极少见的。更难得的是，当时李嘉诚不是自己创业当总经理，而是别人提拔他当公司的总经理。可见他的销售之道已经帮公司创造了巨大的业绩和利润，公司才会对他有这么大的信任。在这家公司做了两年的管理后，他正式创办长江实业公司。在22岁创业之后，奋斗了几十年，他便成了世界华人首富。有人问他致富的秘诀是什么，李嘉诚说是因为当他十几岁的时候学会了销售之道，他说销售之道花两亿元他都不肯卖。

同样，著名的华人经营之神王永庆也是从销售员开始他的人生，最后一步步成为经营之神的。王永庆15岁小学毕业后，到一家小米店做学徒。第二年，他用父亲借来的200元钱做本金自己开了一家小米店。为了和隔壁那家日本米店竞争，王永庆颇费了一番心思。当时大米加工技术比较落后，出售的大米里混杂着米糠、沙粒、小石头等，买卖双方都是见怪不怪。王永庆则多了一个心眼，每次卖米前都把米中的杂物拣干净，这一额外的服务深受顾客欢迎。

## <<冠军销售>>

### 内容概要

这是一本你迄今为止读到的最实战最有效的销售宝典。  
它远远超越了你之前所读过的任何关于销售的书籍。

任何一个销售员都渴望成为所在企业、团队、行业的销售冠军!任何一个销售员都渴望轻松、快速的完成销售目标!任何一个销售员都想知道更加简单、快速的成交方法!本书将为你破解秘密,让你快速实现梦想。

无论你在销售什么产品,无论你面对多么专业的买主还是闲逛的顾客,无论你是面对面销售还是电话销售,本书都将向你展示怎样成为你所在领域的销售冠军。

这本书将告诉你最秘密的销售技巧,最根本的销售原则和最关键的成交契机。

如果你是一位老板,这本书是你培训公司销售人员的最佳宝典。

如果你是一名销售人员,这本书可以让你学到最顶尖的销售技巧和最绝妙的销售术,你的业绩可能因此而上升十倍、百倍、千倍。

如果你是一个正在苦苦找工作的求职者,这本书可以让你认识自己的优势,从而使你迅速走上职业的巅峰。

## <<冠军销售>>

### 作者简介

臧龙松，国际营销管理顾问、中国企业培训专家、中国实战派营销专家、具有实战丰富经验的销售专家、心态教练、优秀讲师。

曾担任众多家企业的营销总监，多次受邀出席阿里巴巴视频直播室与诚信通会员培训，成为全球华人500强优秀讲师。

现任赢动力国际教育集团总裁。

臧龙松老师携同他的赢动力精英团队，在国内营销策划案中百战百胜，创造着中国营销策划培训的一个又一个神话，使臧龙松老师成为渠道营销策划第一人。

臧龙松老师把渠道营销策划作为重点，成功的策划了众多企业的营销，受到了业界的高度评价。

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

## 书籍目录

第1天 准备赢得一切 1.这个世界是人和人打交道的世界 2.销售就是扩大对方需求,满足对方需求  
3.做销售的核心是审视自己,突破自我 4.销售的第一步是先交朋友 5.销售不要光靠跑,要多动脑  
6.不学礼仪,做不好销售 7.心态决定销售的成败 8.专业的形象代表专业的水平 第2天 制订计划  
与收集信息 1.目标决定销售 2.制订你的个人销售计划 3.学会时间管理——高效管理你的时间 4.  
学会寻找和管理你的客户信息 第3天 熟悉产品并做好产品介绍 1.了解产品是做好销售的第一基本功  
2.不了解产品就不会找到客户 3.向客户做好产品介绍 第4天 洞悉顾客心理 1.发现和了解客户的利  
益点 2.掌握顾客的七大心理 3.掌握顾客的心理活动 4.突破顾客的借口 第5天 成为电话销售高手  
1.做电话销售要有的基本素养 2.决定电话行销成败的3种心态 3.决定电话销售成功的3大法则  
4.拨打、接听电话的原则 5.在电话交谈过程中的技巧 6.在电话销售中促成成交的技巧 第6天 完  
美拜访客户 1.拜访前的“备战” 2.拜访前的电话约访 3.如何做好开场白 4.亲笔信函比玫瑰花  
更重要 5.藏起你的销售意图来 6.拜访客户四大黄金定律 7.吸引顾客的注意力 8.与客户寻找共  
同语言 第7天 学会优势谈判 1.和客户谈判的技巧 2.把握与客户谈判的火候 3.与客户谈判的八大  
攻略 4.如何处理客户的异议 第8天 轻松解除顾客抗拒 1.处理客户的抗拒 2.处理抗拒的八大方法  
3.常见的客户抗拒及应答 4.正确对待客户的异议 5.销售异议类型及其处理技巧 第9天 成交高于  
一切 1.成交的7项基本原则 2.销售成交的时机与方法 3.做好成交前的准备 4.让自己进入巅峰状态  
5.迎合顾客,促成交易 6.十大成交策略 第10天 售后服务:让客户成为你的终生客户 1.做好售后  
服务要五步走 2.千万不能丢掉你的老客户 3.真正的销售是从售后开始的 4.做好售后服务的原则  
与要点 5.时刻做好充分的销售准备

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

## 章节摘录

第1天 准备赢得一切1. 这个世界是人和人打交道的世界一个人的成功跟他的人际关系有相当大的关系，如何让自己的人际关系变得更好？

我们先来说人际关系到底有多重要。

第一点，每一个人都在从事人际关系的行业。

我时常问很多学员，你从事什么行业？

他说：“我在从事房屋中介。”

我说：“你不是。”

他说：“我是。”

我问另外一个，他说从事保险。

我说：“你不是从事保险工作。”

他说：“我是。”

后来我又问另外一个学员，我说你从事什么行业？

他说：“我从事电脑。”

我说：“你不是。”

他说：“我是。”

他们开始很纳闷：“我明明就是，为什么你说我不是？”

我们开始辩论。

后来我跟他们讲：“你们从事的是人际关系的行业。”

每一个人都在从事人际关系的行业，有的人之所以会成功，因为有别人支持他。

有的人会有收入，是因为别人愿意把钱付给他。

假设一个产品非常好，可是你很讨厌那个服务人员，你会跟他买吗？

大概不会。

假如一个产品不错，不是最好，可是你跟销售员的关系非常好，是不是你还是有购买的可能性？

可以考虑，因为关系好。

一个人的成功，百分之五十以上靠人际关系，其他的则靠实力。

你再有实力，没有人脉，对不起，你不会成功。

你非常有人脉，可是你没有实力，还是有限。

假如你有实力配上人脉，你的成功是无限大的。

当我们了解人际关系是如此重要之后，就要想办法改善人际关系，那要如何改善？

很简单，人际关系改善最好的方式就是“花时间”。

因为每一个人都觉得当你愿意花时间跟他相处时，他就觉得你认为他很重要。

你不跟他花时间相处，他就觉得你认为他不够重要。

每一个人都喜欢受重视。

花时间跟他相处，花时间联络你的顾客，花一点时间送他一些小小的赠品，花时间写一张感谢卡给他，花一些时间跟他打电话，花一些时间跟他聚餐，花一些时间跟他一起郊游，这个时候你们的关系是不是不一样？

“一回生，二回熟”，所有的人际关系都是这样培养起来的。

你不联络，不这样继续保持联络，不继续主动联络，你是不会成功的。

每一个成功的人都了解如何建立人脉，同时维持人脉。

很多人可以建立人脉，但是没有办法维持，原因在什么地方？

因为他没有主动联络。

每一个人都习惯被动，很少有人喜欢到一个场合主动交朋友。

可是那些主动交朋友的人，他会交到最多的朋友。

所以你必须做别人不愿意去做的事情，必须凡事主动出击，主动联络，因为被动不会有收获。

马上行动！

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

花时间跟你的产品谈恋爱！

这个世界是人和人打交道的世界。

无论我们做任何工作，都在做一件共同的事情，那就是人与人打交道的工作。

所有的营销是建立情感的开始。

如果你不能迅速地和别人建立感情，别人建立了就没有你的事了。

你的老婆并不是你最爱的人，你曾经最爱的人已经变成别人的老婆了，原因是你主动性不够，表达的晚了，别人已经采走了。

曾经有一位哲人说过：“人生的真正丰富多彩是交往的丰富多彩，人情的丰富多彩，人际的丰富多彩。

”今天的世界是一个人与人打交道的世界，无论是谁，都希望有一个丰富的人际关系世界，并在这个世界中得到肯定和承认，尊重与接受，同情和关怀，爱与被爱，分享欢乐与分担痛苦。

所以做销售，最重要的就是要主动的去结交朋友。

不过有些人总是认为“先同别人打招呼，接近别人感觉像是在巴结对方”，“别人对我也许不像我对她那样有兴趣”，“我跟她又不熟，主动招呼太唐突，别人会觉得奇怪”，“我太平凡了，别人不会愿意和我做朋友的”等等。

所有这些误解，往往都只是人们头脑中的一些观念，并没有什么可靠的依据，没有事实的支持。

但这些观念却实实在在地妨碍了人们在交往中采取主动的方式，使人们失去了许多结交朋友，发展深厚友谊的机会。

主动与人交往并不意味着你要去“讨好”对方，那是观念上的误区。

主动交往实际上在别人眼中是热情友好，自信大方的表现，会使你赢得更多的朋友，建立更多的自信而非失去自尊。

再退一步想吧，倘若真有人不回应你，对你不感兴趣，那也只是表示他失去了结交你这个朋友的机会，而你却没有任何损失。

因为当你不主动时，你更不可能结交到朋友，但你若主动了，获得朋友的机会就更大。

所以成功的销售人应该怎样？

那就是做别人不愿意做的事情，别人不愿意放下面子去交朋友，而你去做，你就有机会比别人更成功。

你的老婆并不是你最爱的人，你曾经最爱的人已经变成别人的老婆了，原因是你主动性不够，表达的晚了，别人已经采走了。

曾经有一位哲人说过：“人生的真正丰富多彩是交往的丰富多彩，人情的丰富多彩，人际的丰富多彩。

”今天的世界是一个人与人打交道的世界，无论是谁，都希望有一个丰富的人际关系世界，并在这个世界中得到肯定和承认，尊重与接受，同情和关怀，爱与被爱，分享欢乐与分担痛苦。

所以做销售，最重要的就是要主动的去结交朋友。

不过有些人总是认为“先同别人打招呼，接近别人感觉像是在巴结对方”，“别人对我也许不像我对她那样有兴趣”，“我跟她又不熟，主动招呼太唐突，别人会觉得奇怪”，“我太平凡了，别人不会愿意和我做朋友的”等等。

所有这些误解，往往都只是人们头脑中的一些观念，并没有什么可靠的依据，没有事实的支持。

但这些观念却实实在在地妨碍了人们在交往中采取主动的方式，使人们失去了许多结交朋友，发展深厚友谊的机会。

主动与人交往并不意味着你要去“讨好”对方，那是观念上的误区。

主动交往实际上在别人眼中是热情友好，自信大方的表现，会使你赢得更多的朋友，建立更多的自信而非失去自尊。

再退一步想吧，倘若真有人不回应你，对你不感兴趣，那也只是表示他失去了结交你这个朋友的机会，而你却没有任何损失。

因为当你不主动时，你更不可能结交到朋友，但你若主动了，获得朋友的机会就更大。

所以成功的销售人应该怎样？

那就是做别人不愿意做的事情，别人不愿意放下面子去交朋友，而你去做，你就有机会比别人更成功。

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

2. 销售就是扩大对方需求，满足对方需求今天，给你一瓶矿泉水，这瓶矿泉水的市场价格是多少？两块就可以买到。

但是我要你把它卖到500美金，现实不现实？

不现实，是因为这是在有水的地方。

到沙漠上有的就是黄金，惟一没有的就是水，你说这瓶矿泉水能不能卖500美金？

我想有些人还会说，这太少了，这样的话还不换他一车皮的黄金。

我告诉你，如果就只有这一瓶水的话，换他一车皮的黄金也不是梦话，相信不相信？

因为他喝了这瓶水就不会死，但是吃黄金一定会死的，对不对？

任何的产品在特定的场合就会有特定的价值，对需求者来说它是无价的。

所以做销售就是要知道对方的需求，扩大对方的需求，一直到满足对方的需求。

今天，无论你是政府官员、无论你是教育家，语言都显得那么富有力量，实际上人在不同的岗位，不同的职责，都在做着不同的销售。

政治家销售的是思想，教育家销售的是知识，我们销售的是产品。

销售产品得来的是财富，销售知识得来的是一群有素质的人，销售思想便能统一大业。

一位思想家不被大家认同的原因是因为他不能把思想教育真正的销售给别人，一个教育家不能够很好的感染一群人，是因为他不能把良好的知识销售给别人，不能把产品销售给别人，就不能把自己的企业激活。

给大家讲一个故事，看看最伟大的销售员是怎么扩大客户需求的。

一个乡下来的小伙子去应聘城里“世界最大”的“应有尽有”百货公司的销售员。

老板问他：“你以前做过销售员吗？”

“他回答说：“我以前是村里挨家挨户推销的小贩子。”

“老板喜欢他的机灵：“你明天可以来上班了。”

等下班的时候，我会来看一下。”

“一天的光阴对这个乡下来的穷小子来说太长了，而且还有些难熬。”

但是年轻人还是熬到了5点。

快下班时，老板问他：“今天做了多少买卖？”

“一单。”

“年轻人回答说。”

“只有一单？”

“老板很吃惊地说，“怎么这么少？”

售货员一天基本上可以完成20到30单生意呢。”

你卖了多少钱？”

“30万美元。”

“年轻人回答道。”

“你怎么卖到那么多钱的？”

“半晌才回过神来的老板问道。”

“是这样的，”乡下来的年轻人说，“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的鱼钩。”

接着，我卖给他小号的鱼线，中号的鱼线，最后是大号的鱼线。”

我问他上哪钓鱼，他说海边。”

我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他长20英尺有两个发动机的纵帆船。”

然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。”

我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型“巡洋舰”。

“老板后退两步，几乎难以置信地问道：“一个顾客仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西？”

“不是的，”乡下来的年轻售货员回答道，“他是来给他妻子买卫生棉的。”



<<冠军销售>>

我就告诉他“你的周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢？”  
“这几乎是一个扩大客户需求的最经典的案例！  
只要你不断地去挖掘客户的需求，你将会取得巨大的成就。

## &lt;&lt;冠军销售&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

你一生中卖的唯一产品就是你自己。  
推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

——乔·吉拉德销售专业中最重要的字就是“问”。

——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。

——特德·莱维特这《冠军销售：10天成为销售冠军》是几年来我看到的最经典的销售教材！臧老师的书没有废话，他的方法简单实用，我试过，很好用，书里的观点和方法完全来自他的努力和个人经验，对每个从事销售和市场工作的人都会有启发。

——华人第一赚钱教练 徐瑞很多销售类书籍的作者并不一定真正从事销售这一职业，他们或是从事过销售后来转行，或是培训类导师，或是管理人员，而真正从事销售工作而又致力于写作的作家少之又少。

因此，市场上的销售类书籍多半都是看起来很有道理，但操作起来却困难重重，根本无法实践。

《冠军销售：10天成为销售冠军》的作者站在自己的销售立场，与我们分享了他从事销售工作的经验之谈。

所以，你从书中学到的不仅仅只是销售的技巧，更多的是教育我们如何做人，如何在生活中保持一颗淡定的心态，如何有效的沟通以及如何与客户建立友谊关系等有效的方法。

对任何一个从事销售工作的人来说，《冠军销售：10天成为销售冠军》都值得你反复阅读和学习。

——某公民事销售总监 人可以停止做一切，但不可以停止销售你自己！让别人知道你行，给你机会销售给别人看，这个世界上最伟大的商品——你自己。

这《冠军销售：10天成为销售冠军》不仅教你如何销售你自己，更教你如何燃起激情做你未来的事，如何摆脱懒散的习惯，为目标前进！一本想要成功必看的书！——《商业读者文摘》杂志主编 肖卫

## <<冠军销售>>

### 编辑推荐

从做销售的第一天起，你就必须读的书！  
世界上最完整、最有效的销售秘籍！  
已培养了3000多位行业和企业冠军销售员的中国最实战的销售培训宝典！  
阿里巴巴、雷士照明首席销售培训师藏龙松经典力作！  
短短10天让你从菜鸟级销售员变为销售冠军。  
核心课程：《绝对成交》课程：一个针对性的解除顾客的抗拒点&mdash;&mdash;找出客户的问题、需求与欲望&mdash;&mdash;探测顾客购买的关键及应对顾客最常用的推脱借口。  
一个不得不听的课程，一个让您真正的找到方法的课程。  
《一线万金》课程：电话线在销售人员、企业和客户之间建立起一条更高效、方便、快捷的销售沟通渠道。  
好的电话销售，将极大提升企业的成交率，在将更多产品信息传递到目标市场，达成交易的同时降低企业的业务开发费用。  
《金牌经理人》培训课程：打造具有执行力的团队，如何管控，如何强调责任。  
&ldquo;只有完美的团队，没有完美的个人；执行力不是讲出来的，是自上而下做出来的，是监督检查出来的，是用结果考核出来的，甚至是逼着做出来的&hellip;&hellip;《巅峰团队训练训营》课程：给你一个探索自己生命各层面（包括工作、事业、家庭、人际关系、健康、财富等）的机会，它旨在透过游戏活动与导师对话，让你看到自己在以前的生命中以什么模式生活和工作的，我们将共同去体验这些模式是否行得通。  
中国最实战的销售培训宝典！  
阿里巴巴、雷士照明首席销售培训师藏龙松经典力作！  
短短10天让你从&ldquo;菜鸟级&rdquo;销售员变为销售冠军！

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>