

<<这样销售最成功>>

图书基本信息

书名：<<这样销售最成功>>

13位ISBN编号：9787511302021

10位ISBN编号：7511302025

出版时间：2010-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：李功成

页数：243

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>

<<这样销售最成功>>

前言

很多人认为销售是一桩苦差事：压力大、竞争不断，而且需要看人脸色，要不断地拜访、恳求...其实，这些都是对销售工作极其片面的看法，抱有这些观点的人可能对销售认知不清，或者没有掌握销售的技巧，要么就是没有体验过推销中的乐趣——接触不同类型的人、沟通相似或相异的观点、享受被人称赞的快感..... 无论是刚入行的新手还是有很多年经验的推销员都会觉得推销很难，其实这是一个误解，因为他们没有真正的掌握推销的精华，更没有学会有效的推销技巧，吃亏碰壁也是自然的。

很多人在进入销售行业之前，都抱有这样的想法：只要肯吃苦，就能获得好的业绩和丰厚的回报。但事实并非如此。他们也有毅力和耐心，屡战屡败，但又屡败屡战；他们不畏艰难困苦、辛勤耕耘，可最终得到的依然不是优秀的业绩。

这是为什么呢？

你必须认清一点：推销员绝非100%的人都能成功。

推销界的规律告诉我们：80%的业绩是由20%的业务人员创造出来的。

这20%的人并不都是俊男靓女，也不都是能言善道者，有些甚至并不勤奋，但是他们之所以能够创造出超凡的业绩，就是因为他们掌握了销售技巧，把握了推销工作的真谛——这个事实也告诉那些有志成为优秀推销员的人：推销并非吃苦就可以，还要掌握成功销售的技巧，增强自己的竞争力。

<<这样销售最成功>>

内容概要

本书以“最有效的销售技巧”为主轴，详细阐述了25个销售技巧。内容包括自我心态的锻炼，与客户沟通、处理问题、促成成交以及售后服务的技巧。书中通过详实的案例介绍了销售员获得订单需要掌握的销售技巧，在每个技巧的结尾还有自我提升的总结。这些技巧可以帮助销售员快速掌握销售内涵，成为一个优秀的业务员。

<<这样销售最成功>>

书籍目录

推销商品前先推销自己熟悉产品是你的杀手锏用你的热情为销售铺路永远比你的竞争对手快一步迅速摸清客户的底细给你潜在的客户“分级”把产品卖给有决策权的客户准备几种不同的销售策略为你的销售提支持开场白就要打动“他”的心销售电话应该这样打一开始就让你的客户说“是”逆向思维帮你获得大订单给客户一个购买理由倾听带来高效率的销售站在客户的立场考虑问题让客户觉得自己很重要让客户跟着你的思维走及时消除客户的顾虑抓住购买信号，把握成交时机把客户的需求转变成你的卖点正确对待客户的抱怨激发客户高尚的动机借助客户的异议提升销售业绩从老客户那里也能挖“一桶金”

<<这样销售最成功>>

章节摘录

也许，当你来学习销售技巧的时候却首先看到了这个标题，你可能会大惑不解，推销自己怎么能和销售技巧产生联系呢？

其实，生活中，我们每个人都在推销自己，政客推销自己以谋求权力、求职者推销自己以取得职位，作为销售人员的我们，需要推销自己来获得客户的信任和订单，因为我们每天都在和形形色色的人打交道，每天都在做自我推销，这个词就注定了我们必须让我们的客户相信我们，不仅如此，还要让客户顺利地购买我们的产品或者服务。

这个时候，已经不是单纯的产品问题了，更为重要的因素是“你”。

美国心理学家罗希诺夫曾经说过：“在你推销产品前，你要推销的第一个对象，是你自己。推销尤其是这样，把你成功的推销出去远远要超过你所要推销的任何产品或观念。

”这也充分的说明了，销售员在推销产品前要先让客户接受自己的道理。

但是，很多做销售的都做不到这一点，不仅是新人，即使是一些老资格的推销员，也会在客户面前忘记了自己的重要性。

他们只想着抓紧时间滔滔不绝地介绍他们的产品，结果不用说，肯定会被对方很直白的拒绝，因为你连自己都无法“推销”给客户，又如何让客户接受你的产品呢？

卡耐基说过，推销自己是一种才华，更是一门艺术。

因此从某种角度上来说，人也是一种商品，而且应该摆在第一商品的位置。

你想想看，当你想让某人出些赞助的时候，当你想取得客户订单的时候，是不是都要先让客户接受你，进而接受你的销售行为呢？

否则，销售员这么多，凭什么是你而不是别人呢？

你可以想象一下，在一个陌生的环境，面对着陌生的客户，这个时候，你想有所突破，就必要具备快速推销自己的能力，你要在极短的时间里，让客户看到你的价值，进而才有兴趣去了解你的产品。

这样下来，对方才有兴趣和你谈论具体的情况，你自然也就离成功近了一步，这也是优秀销售人员首先要具备的能力。

正所谓“人生就是推销”说的也不无道理。

那么，销售人员如何快速推销自己，迅速打动客户呢？

1. 直接法——你的外表很重要！

对于推销员来说，能否给客户留下良好的印象，有许多重要的因素，其中因素之一就是如何让客户第一眼就觉得你是一个办事利索、可以值得信任的人。

一个人要推销自己，必须首先看清楚自己是哪种人，其次再去判断别人怎么看待你。

无论你喜欢与否，我们的外表肯定会对销售的结果有所影响，这并不是说你必须得穿上价值上万元的西装，但是职业化的着装是至关重要的。

如果你看烦了那些教你该如何穿着打扮的书籍或者网站，那么不妨再看看弗兰克-贝特格是怎么做的吧。

美国著名推销大师弗兰克·贝特格是美国人寿保险的创始人，从未接受过任何高等教育的他在29岁的时候就成为了美国富翁之一，并被称为“国际大师级的销售领袖”。

在他25年的销售生涯中，共售出了46000份人寿险，以平均每天5份的神奇业绩赢得了众人的推崇。

贝特格之所以能够成为销售界的顶尖高手，不仅与他个人素质有关，时刻保持良好形象也帮了他的大忙。

他刚进入公司的时候，还保留着在学校的一些习惯：经常长发，穿着时尚的牛仔裤，时不时的把那个年代的明星人物纹在自己的衬衣上。

他特别不屑于看着一起进来的同事们煞有其事的打扮，还笑话他们不懂时尚。

贝特格经常是拖拖拉拉的会见客户，结果可想而知，很多公司连大门都不让他进，即使进去了，也很快被客户所拒绝，他回到公司就开始抱怨客户的无知，很多时候都不会听他介绍产品就下逐客令了。

一次次的闭门羹让他很是苦恼，虽然他口才不错，但总不喜欢做出改变，业绩也始终是平平淡淡。

终于，他找到公司最成功的人——沃弗尔，想从他那儿得到一点销售经验。

<<这样销售最成功>>

当他走进沃弗尔的办公室的时候，沃弗尔抬头看了他一眼说道：“哦，时尚先生，您有什么需求吗？”

” 贝特格马上接道：“不是的，先生，我是向您来请教技巧的。

为什么他们都能卖出去东西，我不能呢？”

您要知道，我并不比他们笨的。

” “年轻人，我可得好好和你说说。

” 沃弗尔一脸正经地对贝特格说，“你看起来让我觉得可笑，简直就是个怪物。

你的头发也太长了，不像个推销员，倒像早年的橄榄球运动员，所以你要去理发，而且每个星期都要去理一次，这样你看起来才会精神抖擞。

还有你甚至不会系领带，真该找个人好好教教你。

你的衣服也不搭配，看上去就像个怪物。

无论如何，孩子，找个专业的人帮你吧。

” “可是，我没有钱去买你说的那种打扮。

” 贝特格辩解道。

“你没钱？”

” 沃弗尔立马就说了一句，“这根本不用你花一分钱。

实际上倒还给你省钱了。

我有个朋友是开男装店的，你去找他吧，直接和他说你没钱买衣服，但是想穿着体面点，如果他能给你一些建议的话，就把钱花到那里。

这样，他也就会认真的教你打扮了。

这样做的好处是，你既省时间又省钱。

最后，你赚钱也会容易了，也更能赢得别人的信任了。

” 贝特格以前从来没有听过这样的说法，但是他依旧想去试一试。

他先是去了一家高级美发厅，理了一个像生意人那样的发型，还告诉店员，以后他会每周末。

后来他又去了沃弗尔推荐的男装店。

果然，老板教了他如何系领带，还为他挑了几套衣服，然后，仔细地介绍给贝特格为什么这样搭配。

不仅如此，还告诉他一年什么时候买衣服以及买什么衣服最实惠，临走时又教了他裤子要经常洗熨。

此后，一位鞋店的朋友也建议他要经常换鞋，这和穿衣服一样，可使得鞋的寿命增长不少，外型也能保持得更久。

<<这样销售最成功>>

编辑推荐

成功销售的25个技巧 推销靠执着，成功借技巧。

一个有效的推销技巧能让推销员轻松自如地完成交易。

25个成功销售的技巧，25个迈向成功的手段，会让你在销售的路上披荆斩棘。勇不可挡。

推销技巧不仅一种本领，也是一种才华，更是一种艺术。

无论你是新手，还是经验老到的推销员，这本书都能帮助你。

这些方法也是让你走向成功的保证。

为宝贵的是，通过《这样销售最成功：成功销售的25个技巧》可以增加你工作的热情，提升你的士气，当然，更会成就你的梦想。

<<这样销售最成功>>

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>