

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787511302847

10位ISBN编号：751130284X

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：翟文明//郝秀花

页数：423

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>

<<销售圣经>>

前言

销售是一项极具挑战性的工作，也是一项能快速创造财富的工作。

世界上，那些获得显赫声誉和雄厚资产并且能够为社会做出一定贡献的商界人士，几乎都将他们的成功更多地归因于销售，而不是任何其他因素。

像香港首富李嘉诚一样，大多数成功的商界人士一开始都是从销售做起的。

毋庸置疑，销售领域可以为每一个人提供实现财富梦想的机会。

销售人员往往为丰厚的报酬所激励，收入的多少标志着他们成功的大小。

但在销售队伍中，顶尖销售精英与普通销售员之间的收入可以用天壤之别来形容。

在同样的市场领域从事同样产品的销售，有的人年收入可高达百万甚至千万，而有的人可能一分钱也赚不到。

究竟是什么造成了如此巨大的差别？

难道销售只是少数别具天赋的人才能从事的工作？

调查表明，大部分销售人员并非缺乏天赋，相反他们都有很强的表达能力，具备良好的口才和形象，但致命的一点是，他们中很少有人接受过专业的销售培训，没有掌握一套系统全面而强有力的销售知识与技能。

有时候，他们离超级销售明星只有一步之遥！

此外，对于各企业中的销售经理、销售教练而言，还面临着怎样改进自己所管理的销售团队的业绩、如何在最短的时间内为企业打造一支所向披靡的销售队伍等问题。

领导销售团队如同领导运动团队一样，只有好的教练才能充分发挥其潜力。

但如果没有掌握全面的销售技巧和销售培训知识，作为一名管理者，你将无法做到这一点。

提高团队销售业绩的关键是适当地引导和培训你的员工走向卓越。

团队成员需要启迪、激励，需要最好的技巧、策略和大量的实践，作为管理者，你的职责就是给予他们这些完整的内容。

为了帮助广大销售人员、企业销售管理和培训人员掌握一套系统全面的销售知识和技巧，找到一条通向成功和卓越的道路，我们精心编写了这本《销售圣经》。

<<销售圣经>>

内容概要

为了帮助广大销售人员在短时间内快速、全面地掌握最实用的销售策略、技巧以及营销知识，成为销售精英，同时为了给企业销售经理和教练提供一套系统完整的销售管理和培训手册，帮助他们打造强有力的销售团队，我们精心编写了这本《销售圣经》。

全书将销售与销售管理很好地结合在一起，系统讲述了销售和销售管理的各种实用方法，全面解决了销售与销售管理的所有重要问题，反映了销售理论与实践方面的最新发展。

本书分为上、中、下三篇。

上篇“成功销售全攻略”通过销售流程、销售计划、销售实践三个成功销售理念建立了一套完整的销售体系和战略思想，涵盖了成功寻找、赢取、留住客户的全部最佳策略和技能，同时还介绍了奥格·曼狄诺、原一平、乔·吉拉德等五位世界顶级推销大师的推销秘诀和成功之道。

中篇“最有效的营销方法”部分从营销环境分析、市场机会选择、确定产品竞争优势、价格定位与营销推广、市场营销策略、营销执行与管理等方面精选出数十种营销方法，涵盖营销工作的整个流程。

这些方法集中体现了营销大师和商业精英们的经营智慧和营销艺术，可以帮助企业和营销人员解决营销中遇到的各种难题，更科学地作出营销工作中的各项重大决策。

下篇“必读的经典营销书”收录了过去几十年里世界顶级营销大师的十四部经典著作，包括杰弗里·吉特莫的《销售圣经》、尼尔·雷克汉姆的《销售巨人》、菲利普·科特勒的《水平营销》、里吉斯·麦克纳的《关系营销》、艾略特·艾登伯格的《4R营销》等。

不论个人还是企业，都可以从这些里程碑式的营销著作中广征博取，借鉴大师的经验教训，找到最适合自己的营销观念、策略和技巧，显著提高自己的营销水准。

<<销售圣经>>

书籍目录

上篇 成功销售全攻略 第一章 制订销售计划与目标 第二章 建立稳固的销售 第三章 维护并拓展你的销售业务 第四章 电话销售 第五章 世界上最伟大的推销员的销售秘诀中篇 最有效的营销方法 第一章 营销环境分析 第二章 市场机会选择 第三章 确定产品竞争优势 第四章 价格定位与行销推广 第五章 市场营销策略 第六章 营销执行与管理下篇 必读的经典营销书

<<销售圣经>>

章节摘录

插图：上篇 成功销售全攻略第一章 制订销售计划与目标分析销售业务的现状一、我们怎样才能实现目标必须弄清楚我们怎样才能够前往我们想要“到达的地方”。

我们后面介绍的几种方法可以拓展你的销售业务。

这几种方法能够使你现在拥有的业务得以维护，使你的现有业务得以进一步拓展，也能够帮助你发现并且找到新的业务。

我们必须问问自己我们分配给这几种业务行为的时间比例是多少。

例如，如果我们拥有强大的客户基础，并且在我们的计划期内我们的客户群将大幅度增长，在这种情况下我们就会发现我们将很难走出去拓展我们的新业务。

有时候一些新业务的获取将花费我们1年左右的时间才能够争取到。

如果我们忙于服务和发展现有客户的话，我们将不能够通过发展新业务来实现我们的业务目标。

我们必须了解我们将去何处以及怎样到达那里。

二、我们的优势、劣势、机遇和挑战从优势、劣势、机遇和挑战等方面来准确弄清楚我们现在身在何处可以更好地理解我们是谁，我们在做什么，我们的优势是什么以及我们的劣势是什么。

传统的业务分析方法是运用包含优势、劣势、机遇和挑战在内的所谓SWOT分析法。

对于销售人员来说，我们建议用一种稍微不同的SWOT分析。

我们应该做几个SWOT分析：（1）集中于我们公司的SWOT分析。

（2）集中于我们个人的SWOT分析。

（3）集中于我们主要竞争对手的SWOT分析。

<<销售圣经>>

编辑推荐

《销售圣经(超值白金版)》：成就顶级销售精英的终极指南，打造卓越销售团队的必备手册销售是一项极具挑战性的工作，即使在同样的市场领域从事同样产品的销售，不同销售人员、不同销售团队之间，其业绩可能天差地别。

成为行业中众所瞩目的顶尖销售精英，打造强有力的卓越销售团队，是每个销售从业人员和销售管理者所渴望实现的目标。

《销售圣经(超值白金版)》正是从这一点出发，在借鉴世界销售大师的经验、方法和智慧的基础上，全面介绍了销售及销售管理必备的知识技能，提供了一套系统、实用的销售制胜法宝。

全书分为上、中、下三篇。

上篇“成功销售全攻略”建立了一套完整的销售体系和战略思想，涵盖了成功寻找、赢取、留住客户的全部最佳策略和技能，同时还介绍了奥格·曼狄诺、原一平、乔·吉拉德等五位世界顶级推销大师的推销秘诀和成功之道；中篇“最有效的营销方法”从营销环境分析、市场机会选择、确定产品竞争优势、价格定位与营销推广、市场营销策略、营销执行与管理等方面，详细讲解了营销大师和商业精英们经常运用的数十种营销方法；下篇“必读的经典营销书”收录了过去几十年里世界顶级营销大师的十四部经典著作，包括杰弗里·吉特莫的《销售圣经》、尼尔·雷克汉姆的《销售巨人》、奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》、菲利普·科特勒的《水平营销》等。

《销售圣经(超值白金版)》不但适用于初涉销售行业的新手，也适用于销售行业的行家里手。

同时，对于那些想让自己和团队的业绩上一个新台阶的销售教练和销售经理而言，《销售圣经(超值白金版)》更是他们最佳的指导手册。

从理论到实践，系统全面阐述销售及销售管理的策略和技巧一本成就顶级销售精英的全方位业务指南一部销售经理和教练必备的销售管理和培训手册精彩讲解世界顶级销售大师的经验、方法和智慧；系统介绍销售及销售管理人员必备的素质、知识和技能，全面解答销售中的种种疑难问题，详细揭示营销大师和商业精英的经营策略和营销艺术，适合各层次的销售人员阅读使用。

成就顶级销售精英的终极指南 打造卓越销售团队的必备手册《销售圣经(超值白金版)》是中外一流销售大师实战经验与智慧的结晶，全面解答了销售及销售管理中的种种疑难问题，系统讲授了成功销售的黄金法则，为销售和销售管理人员提供了一套全新有效的推销知识和实践技巧，可帮助他们改变现状，突破困境，尽快走向事业的巅峰。

通过阅读《销售圣经(超值白金版)》可以让你：迅速提升销售力、战斗力，在激烈的竞争中所向无敌全面掌握销售的策略和技巧，轻松赚大钱运用顶尖销售大师的战略和方法，达成并超越预定目标打造卓越的销售团队，让企业做大做强大幅提升企业利润，确保业绩长红、基业长青

<<销售圣经>>

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>