第一图书网, tushu007.com

<<从谷底到山巅>>

图书基本信息

书名：<<从谷底到山巅>>

13位ISBN编号：9787514202373

10位ISBN编号：7514202374

出版时间：2012-1

出版时间：印刷工业

作者：王云

页数：257

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

内容概要

大学刚毕业的农村女孩张华、拥有2年销售经验的冯刚、工作4年的工业原料销售员赵凯、从事销售7年的前销售冠军秦超、全球知名企业的销售总监杰克——一5位资历、追求各不相同的销售人员因不满现状而进入传说中神秘的“金牌销售大学”，遭遇到传奇教练陶浦(TOP)的魔鬼训练……但都在一年后缔造了属于自己的销售奇迹！

你将“偷学”到支付高昂学费才学得到的顶级销售秘籍，火速晋级为受人敬仰的TOP销售！
不但给新销售员迅速成为王牌销售员指出速通之路，更给老销售员提供了突破工作瓶颈的必胜法宝！

作者简介

王云，MBA，中国销售培训网首席顾问。
10年销售经验：多次成为销售冠军。
6年销售管理经验：以卓越的带人能力迅速从销售经理跃升为销售总监。
10年销售培训经验：历任理实嘉信员工培训学院首席顾问，中国销售培训网首席顾问。
“想做有用的培训，就找王云。
”这是客户对王云最多的评价。
在长达10年的销售培训中，她培训了数百家名企的员工，专长于帮助企业用很少的钱创建“销售培训大学”，通过培训为企业带来30%～100%的业绩飞跃。

<<从谷底到山巅>>

书籍目录

Chapter 1 遭遇职业困境
输给晚辈！

特别的大学
销售冠军教父——陶浦教练
沦为菜鸟
Chapter 2 重塑人生
心灵震撼
我的前半生
成功之路
重新做人
扬帆起航
哈！
我找到工作了
Chapter 3 做一个聪明的规划
什么是销售
第一次销售竞赛
踏上销售冠军之路
新手上路
Chapter 4 增强对客户的影响力
创造客户价值(1)——什么是客户需求
我的第一次拜访
秦哥，救命！

创造客户价值(2)——创造核心价值
建立医学院121
创造客户价值(3)——开发和引导客户需求
棘手的订单
咸鱼翻身
Chapter 5 打败竞争对手
山外有山
竞争！
竞争！

张华有了新工作
创造客户价值(4)创造优势客户价值
建立弹药库
优势销售沟通
所向无敌
Chapter 6 胜利在召唤
我和李娜分手了
双赢谈判
最后的销售竞赛
张华通过了考试
销售冠军在向我招手

章节摘录

版权页： 插图： 第二个人介绍自己叫冯刚，在一家快速消费品企业做销售，工作2年多，紧接着就是我。
看看前面都是晚辈，坐在“龙椅”上的我顿时底气十足，把自己胡乱吹了一通，我看见张华两眼露出了崇拜的光芒，心中非常得意。
然而，接下来，我右边“成功男士”的介绍却让我汗颜：“大家好，我叫杰克，在麦克斯公司做销售总监，我做销售已经10年了，来金牌销售大学一方面是进一步提高自己，另一方面也是想向陶浦教练取经，看看怎么培养我下面的销售员。
”10年经验，销售总监，而且是在麦克斯这样全球著名的企业！
我有些坐不住了：“杰克，应该您坐这儿。
”杰克把我按在椅子上：“你坐，我坐这儿挺好。
”第5位朋友介绍自己叫赵凯，是一位工业原料的销售员，有4年销售经验。
自我介绍之后，就开始了第一堂课。
“大家都刚刚交了巨额学费，今天，想不想挣一点回来？
”陶浦教练问。
“想！
”大家异口同声地说。
“好，现在有三种机会，第一种，挣5000元；第二种，挣3000元；第三种，挣1000元，请问你们想选择哪种？
”陶浦教练问。
开玩笑，当然是5000元，挣钱谁会嫌多？
所有人都选择了5000元。
“很好，现在，我们就去挣钱。
”说着，陶浦教练就把我们带到校园里的一处铁塔前：“这座铁塔共有108层，如果能在1小时内爬到顶端，就可以挣到5000元；爬到80层，可以挣3000元；爬到50层，可以挣1000元，如果50层都没到，就一分没有，开始吧。
”拓展？
有意思！
大家兴致勃勃地走进铁塔。
天哪，这塔可难爬，不是楼梯，而是梯子，要手脚并用地往上爬，爬了一会儿就气喘吁吁。
塔里没有空调，很热，汗水不停地往下流。
好在每隔5层，就有_个带空调，有茶座的休息厅，能在里面喘口气。
爬到30层，我就不想爬了。
太累了，也太热了，坐在休息厅中实在懒得出去，想想算了，不就是5000元嘛，何必那么玩命，于是，索性坐在休息厅里喝起茶来。
一个小时后，陶浦教练通知到教室集合。
到了教室，发现桌子上放了桌牌，我被安排在了菜鸟的位置上，再看龙椅，居然是张华！
而杰克依然坐在龙椅的右侧。

媒体关注与评论

本书通过鲜活的销售人员的培训和成长故事，生动地揭示了销售的精要与真谛，甚至形象地描述出了销售生活的喜怒哀乐。
建议些想要成为一名出色销售员的人读读这本书，并将其中的道理应用到实际工作中去。
　中国联通北京分公司人力资源部员工培训部经理 蒋岩　在你每天都在为订单奔波时。
是否曾经有一本教科书，能让你一口气读完？
现在，试试这本书！
在竞争日趋激烈、产品同质化程度越来越高的今天，TOP销售人员绝不是靠产品，而是靠他们的智慧赢得客户。
这本书将在轻松愉快的阅读中，帮助你拥有和他们一样的财富与成功。
　北京佳讯飞鸿电气股份有限公司董事长 林菁　成功其实是有捷径的，那就是拥有正确的理念，运用正确的方法——这就是本书可以给予那些不甘于平凡的销售人员的价值，它不仅帮助你树立目标和态度，更重要的是让你知道去做什么、怎么去做。
　《销售与市场》杂志成长版主编 张树军　这是一本有趣的销售培训读要一，该书用小说体，通过有趣味的小故事，抓住了营销的本质，用通俗易懂的语言阐述出了销售的真谛，避开了晦涩难懂的营销理论的阅读，让销售员可以更轻松地学习，让销售培训课变成一个快乐的过程。
它不但指出了新销售员想要成为王牌销售员的速通之路，更给出了老突破工作瓶劲的必胜法宝。
　北动力源科技股份有限公司副总裁 张冬生　当你踏上销售之路，生活在给你更多成功机会的同时，还会带给你更多的挑战。
这本书不仅能让销售员在快乐的阅读中获得技巧的提升，还会让你对职业生涯产生新的理解，帮助你走上追求卓越之路。
　霍尼韦尔中国北方区拓展经理 钦燕杰　8年前上王云老师的销售培训课时的笔记到现在还留着，一直伴随着我职业生涯的发展。
今天，如果你有志于成为一名TOP销售，本书定会为你打开一扇通往成功职业发展的大门。
　国民技术股份有限公司市场总监 李波　当你读完此书掩卷沉思的时候，是否会发出这样的感悟：销售是学问，需要精益求精；销售是职业，需要付出毕生；销售是信仰，需要接受洗礼；销售是艺术，需要精雕细琢；销售是熔炉，使人百炼成钢；销售是五味瓶，遍尝酸甜苦辣咸。
　北京智讯天成技术有限公司策划部副总监 杨虹

编辑推荐

《从谷底到山巅:TOP销售之路》用小说体，通过有趣味的小故事，抓住了营销的本质，用通俗易懂的语言阐述出了销售的真谛，避开了晦涩难懂的营销理论的阅读，让销售员可以更轻松地学习，让销售培训课变成一个快乐的过程。

名人推荐

本书通过鲜活的销售人员的培训和成长故事，生动地揭示了销售的精要与真谛，甚至形象地描述出了销售生活的喜怒哀乐。
建议那些想要成为一名出色销售员的人读读这本书，并将其中的道理应用到实际工作中去。
——蒋岩，中国联通北京分公司人力资源部员工培训部经理 在你每天都在为订单奔波时，是否曾经有一本教科书，能让你一日气读完？
现在，试试这本书！
在竞争日趋激烈、产品同质化程度越来越高的今天，TOP销售人员绝不是靠产品，而是靠他们的智慧赢得客户。
这本书将在轻松愉快的阅读中，帮助你拥有和他们一样的财富与成功。
——林菁，北京佳讯飞鸿电气股份有限公司董事长 成功其实是有捷径的，那就是拥有正确的理念，运用正确的方法——这就是本书可以给予那些不甘平凡的销售人员的价值，它不仅帮助你树立目标和态度'更重要的是让你知道去做什么、怎么去做。
——张树军 《销售与市场》杂志成长版主编 这是一本有趣的销售培训读本，该书采用小说体，通过有趣味的小故事，抓住了营销的本质，用通俗易懂的语言阐述出了销售的真谛，避开了晦涩难懂的营销理论的阅读，让销售员可以更轻松地学习，让销售培训课变成一个快乐的过程，它不但指出版了新销售员想要成为王牌销售员的速通之路，更给出了老销售员突破工作瓶颈的必胜法宝。
——张冬生 北京动力源科技股份有限公司副总裁 8年前上王云老师的销售培训课时的笔记到现在还留着，一直伴随着我职业生涯的发展。
今天，如果你有志于成为一名TOP销售，本书定会为你打开一扇通往成功职业发展的大门。
——李波 国民技术股份有限公司市场总监 当你读完此书掩卷沉思的时候，是否会发出这样的感悟：销售是学问，需要精益求精；销售是职业，需要付出毕生；销售是信仰，需要接受洗礼；销售是艺术，需要精雕细琢；销售是熔炉，使人百炼成钢；销售是五味瓶，遍尝酸甜苦辣咸。
——杨虹 北京智讯天成技术有限公司策划部副总监

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