

<<销售员气场修炼术>>

图书基本信息

书名：<<销售员气场修炼术>>

13位ISBN编号：9787514205008

10位ISBN编号：7514205004

出版时间：2012-7

出版时间：印刷工业出版社

作者：王宝玲

页数：292

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>

## <<销售员气场修炼术>>

### 前言

三国时期，曹操统一了北方之后，声威大振，很多部落纷纷依附。其中一个匈奴单于派使者送给曹操很多宝贝，使者还有一个任务，就是观察曹操这个人到底怎么样，值不值得匈奴单于依附。

于是，匈奴使者要求见曹操一面。

曹操觉得自己长得很丑，又很矮，怕压不住匈奴使者，让匈奴国觉得自己好欺负而暗怀反心。

于是，便把长得眉目清秀、身材高大、器宇轩昂的谋士崔瑛叫来，让他坐在自己的床上接见那个使者，而曹操自己则拿了一把大刀站在床边装成侍卫的模样。

接见完毕，曹操派人去问匈奴单于的使者，觉得魏公这个人怎么样。

使者说：“魏公很漂亮，也很有风度，可是我觉得魏公的卫士——床边拿着大刀的那个人，才是真正的英雄啊！”

“看完了上面的小故事，你是不是感觉很奇妙，觉得匈奴使者真有眼光，能够“慧眼识珠”？

其实，这种现象在日常生活中也是很常见的：有一种人，他们可能没有出众的外表、窈窕的身材、惹眼的服饰，但无论他们走在哪里，好像身上都围绕着一层耀眼的光环，能够时刻成为焦点，引人注意。

这是为什么呢？

是什么让他们具备如此出众的“魅力”呢？

那就是气场！

匈奴使者之所以能够“慧眼识珠”，最关键的原因还是曹操身上散发出的迷人气场！

说到“气场”一词，可能很多人会感觉陌生。

到底什么才是气场呢？

事实上，气场并不神秘。

它是一种神奇的能量，是一种强大的内在吸引力。

气场对他人有极大的影响力，是可以帮助你出奇制胜的“法宝”！

无论是政坛高层还是商界精英，各个领域的领先者都在运用“气场”这个成功秘器——俄罗斯总统普京、美国总统奥巴马、著名脱口秀主持人奥普拉、苹果公司创始人史蒂夫·乔布斯、微软前总裁比尔·盖茨、“股神”巴菲特等，都是运用气场的力量获得了成功！

看到这里，你是不是产生了一种想法：既然气场这么伟大，能不能运用到销售行业中，去说服客户实现成交呢？

毫无疑问地告诉你，完全可以！

苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯不仅是一名成功的企业家，更是一名伟大的天才销售员，他身上总是具备一种震慑力，他总是能够很好地把旧的变成新的、把廉价的变成高价的卖给客户，这靠的是什么？

就是一种感召力，一种影响力，一种说服力，而这些统统都是气场的最佳体现！

众所周知，销售是销售员吸引客户购买的过程，销售员只有拥有强大的气场和影响力才能说服客户。

虽然每个人都有自己独一无二的气场，但气场强弱不同，影响力也会各异。

气场弱的人仅仅是将这种能量悬浮于外表，并且容易被外界影响和控制，但气场强的人却总是能够站稳脚跟，并在无形中控制他人，赢得成功。

成功销售员之所以能够说服客户，靠的就是自身的知识、品格、才能、气质等所散发出的自然、内在的强大气场，让客户不得不注意和追随。

可以毫不夸张地说，气场就是销售成功的原动力！

对每个销售员来说，销售成功并不仅仅意味着成交，销售成功的真谛在于获取最大化的利润，实现双赢，让现有客户满意并甘愿成为自己的忠实追随者。

想要达到这一点，气场更是不可或缺！

因此，本书通过“做内心强大的自己——强大的气场来自于内心”、“穿出影响力——好形象令客

## <<销售员气场修炼术>>

户眼前一亮”、“小礼仪营造大气场——以不凡的举止打动客户”、“会说话更要会聆听——做接收高效信息的磁场”、“有气场才有人脉——好人脉带来好业绩”、“幽默是一种气场——把快乐的分子传给客户”、“与其说服，不如关怀——在不知不觉中套牢客户”、“一半是海水，一半是火焰——永远不要过于热情”、“找对诱饵钓大鱼——有效提问挖掘客户深需求”、“行动起来最有效——动真格才能气场不散”十大方面，共85个细节为想要提高个人业绩的销售员提供了行之有效的方法，帮助销售员建立吸引客户的超级气场，并帮助大家有效培养自己的优质人脉，实现销售的长久成功。同时，本书内容中心明确，全面、具体，着重打造了一系列的技巧与方法，易于理解，便于运用，对销售员具有很强的现实指导意义。

如果你阅读本书，按照书中方法进行积极、有规律的练习，并能够持之以恒，最终你必然能够完全操纵自己的气场，吸引并说服客户，成为一个最具魅力的人！

最后，祝愿所有的销售员都能够在职场这条康庄大道上实现自己的梦想，成就自己的辉煌人生！

## <<销售员气场修炼术>>

### 内容概要

成功销售员的身上总是具备一种震慑力，他们能够很好地把旧的变成新的、把廉价的变成高价的卖给客户，这靠的是什么？

靠的就是销售员自身的知识、品格、才能、气质等所散发出的最自然、内在的强大气场，让客户不得不去注意和追随。

可以毫不夸张地说，气场就是销售成功的原动力！

本书共提炼出了销售中必备的85决胜个细节，为想要提高个人业绩的销售员提供了行之有效的方法，帮助销售员建立吸引客户的超级气场，并帮助大家有效培养自己的优质人脉，实现销售的长久成功。

## <<销售员气场修炼术>>

### 作者简介

王宝玲 ( Dr. Jack  
Wang )

台湾大学经济系毕业，美国加州大学MBA、统计学博士。  
现任盖曼群岛商创意创投董事长，香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，并创办台湾采舍国际公司、北京含章行文公司、华文博采文化发展公司。  
为台湾知名出版家、营销学大师，对企业管理、个人生涯规划及微型管理、营销学理论及实务，多有独到之见解及成功的实务经验。

## <<销售员气场修炼术>>

### 书籍目录

#### 第1章 做内心强大的自己——强大的气场来自于内心

自信是制胜秘诀，自卑是最大的敌人

乐观面对一切挑战，不焦虑

控制情绪，才能把握气场

拥有企图心，每天进步一点点

不卑不亢，赢得客户尊重

耐得住寂寞，才能笑到最后

恐惧只会让你丧失气场

懂得感恩，你会变得更强大

越是抱怨，客户对你越反感

宽容能产生让人崇敬的气场

#### 第2章 穿出影响力——好形象令客户眼前一亮

着装是销售员的门面，也是公司的形象

干净整洁的衣着，让人喜欢接近

无论穿什么，微笑是赢取气场的最佳密码

男女不同，着装有别

不仅要穿着合适，还要穿出气质

巧妙搭配饰品。

#### 让你与众不同

#### 第3章 小礼仪营造大气场——以不凡的举止打动客户

学会使用象征自己身份的名片

走起来，让气场形成飓风

不雅小动作会让你气场大损

销售中拜访落座的讲究

容易忽视的电话礼仪

举止得当，更要落落大方

准时赴约建立你的信任度

让简草的握手变得温暖

优雅的手势让你成为气场达人

眼神既能传递情感，也能出卖心灵

#### 第4章。

#### 会说话更要会聆听——做接收高效信息的磁场

听清客户需求才能对症下药

必要时用笔记录下来

正确回应让聆听更有效

辨清客户语言真伪，别被客户牵着鼻子走

在客户高谈阔论时做个好听众

听后核实掌握准确信息

聆听时兴趣十足，才能激发客户的谈话热情

在客户抱怨时给他两只耳朵

善于聆听重真，不要急于打断客户

#### 第5章 有气场才有人脉——好人脉带来好业绩

唯我独尊只会树敌

一见面就用赞美抓住客户的心

用真我打动客户

## <<销售员气场修炼术>>

帮助客户不要谈条件

会说话能交到更多朋友

你给客户面子，客户给你“单子”

学会“潜伏”，自己低调让客户高调

做事有原则，做人有主见

成为客户最信赖的人

诚信帮你网罗人脉，赢得气场

### 第6章 幽默是一种气场——把快乐的分子传给客声

想幽默先做个快乐的人

自嘲是高境界的幽默

通俗易懂的幽默最能感染客户

开场时使用幽默制造好气氛

把幽默当做与客户沟通的调料而非主食

富有哲理的幽默才能打动客户的心

幽默不只是对客户开玩笑

学会“抖包袱”才能引人入胜

运用逆向思维，让幽默出其不意

### 第7章 与其说服，不如关怀——在不知不觉中套牢客户

用关心的话语打开客户的心

站在客户的角度，为客户说话

把解决客户困难放在第一位

放慢语速，让客户听得清楚

重视客户的体验

根据客户需求选择最适合的产品

了解客户的困扰和担心

用客户容易接受的方式交谈

及时回访让客户心暖

### 第8章 一半是海水，一半是火焰——永远不要过于热情

热爱销售才能拥有持续热情

适度的热情会让你完全处于主动

被拒绝后用热情融化客户的心

假意寒暄不是热情的表现

把热情融入你的生活

喋喋不休的开场白让客户厌恶

### 第9章 找对诱饵钓大鱼——有效提问挖掘客户深需求

用提问暗示你的期望

适当提问征求客户意见

有力反问让客户在劫难逃

担客户最关心的问题

以问答问，把烫手山芋扔回给客户

换位提问，让客户说服自己

自然亲切的提问才能让客户开口说话

询问客户的真实感受

### 第10章 行动起来最有效——动真格的才能气场不散

作好规划，避免停滞不前

重拾梦想，找加对生活的热情

与其抱怨，不如行动和解决

## <<销售员气场修炼术>>

作销售没有什么技巧，只能靠勤奋  
厚积薄发，让你的气场与众不同  
不甘于平庸，努力让自己变得优秀  
释放压力，乐观面对一切不顺

## &lt;&lt;销售员气场修炼术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：王小姐从事房地产销售已经有五个年头了，虽然她年纪不大，长相平平，但是在业内也算得上是知名人物。

五年前，刚刚毕业的王小姐像其他应届毕业生一样四处寻找工作。

在朋友的推荐下，她进入了一家房地产公司，开始做房地产销售员。

刚刚进入销售领域的王小姐很迷茫，公司的主管不看好她，老销售员更是对她不屑一顾。

大家通常都是在非常累的时候才让王小姐去接待客户，王小姐虽然在这段时间也接触了一些销售知识，可是只有理论没有实践让她感到非常头疼。

一天，一名穿着普通的中年男子走进了销售厅，其他销售员见这名男子穿着普通，并不像什么大客户，便打发王小姐去应付这名男子。

王小姐鼓起勇气向这名男子走去，热情地向他介绍了公司销售房产的户型，可毕竟是第一次，王小姐多少有点紧张，说了没几句就不知道要继续说些什么了，只是一个劲儿地对客户微笑。

好在这位客户一直在问王小姐问题，王小姐凭着记忆在脑海中搜索之前看过的资料，详细而周到地为客户解答问题。

没想到，客户对王小姐的表现十分满意，并且提出要去看房，最后从王小姐这里买下了两套房子。

后来，虽然王小姐因为表现优异转为了正式员工，但是她并没有骄傲，也不认为自己比别人地位高。

越是被重视，她越觉得自己应该学习的东西更多，只有这样才能在销售的道路上走得更远、更好。

她只要一有空就会去书店查阅各种与房产相关的资料，还读一些与客户。

理有关的书籍，这样做都是为了能更好地服务客户，帮助公司获得更多利益。

闲暇的时候，她也会去老客户家中拜访，了解客户对房子的意见和建议，这为她取得日后的良好业绩奠定了基础。

在这说长不长、说短不短的五年里，王小姐用她这种甘于寂寞的精神，在寂寞中为自己找寻快乐的方式进步。

如果王小姐没有经历五年的寂寞成长与沉淀，又怎能有如今的光彩照人？

强大的气场与感悟的沉淀，是经历寂寞、艰难后破茧而出的美丽。

作为销售员，只有像案例中的王小姐一样，经历那些必须自我成长的阶段，让自己拥有更多知识、更高素养、更深刻的感悟，才能涅槃重生，成为一个拥有超级气场的销售员。

阿里巴巴的创始人马云说：“昨天很残酷，今天很残酷，后天很美好，可是大部分人死在了今天晚上。

”是的，在销售员的个人成长阶段里，常有一些销售员在自我成长的道路上丢掉希望，不甘忍受寂寞与艰苦，最后不仅事业失败，人也变得萎靡不振。

要想成为一个赢得最终胜利并拥有超级气场的销售员，就需要有强大的耐心、足够坚强的意志和永不放弃的态度，积极面对和解决销售中的每一个难题，在最难坚持的时候也绝不放弃。

天无绝人之路，只要走过最艰难的时刻，学会面对最孤独无助的自己，从阴霾中看到希望，不断燃烧心中的火种，就能成功跨越寂寞的职业成长，最终获得成功。

那时，你沉淀已久的气场也会瞬间迸发出光彩，向客户展现一个不一样的自己，带领你走向职业生涯新的征程。

## <<销售员气场修炼术>>

### 编辑推荐

《销售员气场修炼术:提升销售影响力的85个秘诀》内容中心明确,全面、具体,着重打造了一系列的技巧与方法,易于理解,便于运用,对销售员具有很强的现实指导意义。

如果你阅读《销售员气场修炼术:提升销售影响力的85个秘诀》,按照书中方法进行积极、有规律的练习,并能够持之以恒,最终你必然能够完全操纵自己的气场,吸引并说服客户,成为一个最具魅力的人!

<<销售员气场修炼术>>

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>