

图书基本信息

书名：<<《慢一点，卖更快》花旗、拜耳、ADP等500强企业广泛运用和推广的创新销售模式。全球顶尖销售大师博恩·崔西鼎力推荐！

>>

13位ISBN编号：9787515803227

10位ISBN编号：7515803223

出版时间：2012-12

出版时间：中华工商联合出版社

作者：凯文·戴维斯

页数：221

字数：280000

译者：张继伟 徐竹青

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

效率？
神速？
秒杀？
让顾客无力招架，让对手措手不及？

这些惯性思维是否让你的脚步越来越快，而业绩却停滞不前？
！

一次成功交易是销售过程和购买过程的完美结合。
两个过程中具有决定作用的是购买过程。
现在很多销售员过度追求销售效率，讲求速售，忽视购买过程，往往欲速而不达。

《慢一点，卖更快》作者从购买行为出发，找到销售过程与购买过程的完美结合点，提出最新、最实用的销售理念“慢一点，卖更快”——八步销售法，用学生、医生、谈判家、农夫等八个角色全面解析整个交易过程。

充分的购买分析看似拖慢了销售过程，却能帮助客户认清购买动机，尽快做出购买决定。
慢的销售过程带来的却是快的购买过程，慢一点，卖更快！

书籍目录

前言：我们已经习惯了蜂拥前行
与你的客户步调一致
循序渐进读本书
与第一版的不同
这本书能带给你什么
本书适合的人群
双赢思维
第一部分 销售是因购买而生的
第一章 欲速则不达
重心在于购买而不是销售
客户更关心自己的购买过程
购买过程的8个阶段
6个最令人头疼的销售之谜
与购买过程相对应的8种角色
从客户的角度看购买
第二章 快速定位复杂销售中的决策者
复杂购买团队的成员特点
复杂购买团队的结构
内部争斗可以毁掉一笔确定的单子
至少应该避免的4大失误
第三章 面对多个决策者的销售艺术
不得不考虑的问题
复杂销售的3个技巧
找准时机抓住决策者
懂点公司政治
拿到复杂销售的单子需要技巧
第二部分 八种角色唱一出销售大戏
借助八种角色开始销售
让客户沿着购买过程不停地移动
开始销售前的准备工作
第四章 学生
虚心成为目标客户的学生
客户阶段1：变化
作为学生该如何获得对客户业务的深入了解
对客户了解比竞争对手多一点
了解企业的决策体制
让你的知识运转起来
关键点1：争取更多的初次预约
目标：一次20分钟的约谈
有效的电话
……
第三部分 导演8种销售角色

章节摘录

版权页：插图： 在一项复杂销售之中，除却人际关系外，你最有力的武器就是获得的信息。正像定义中的那样，复杂销售包含多人在内，如果只是和一个人接触，那你就放弃了一个非常有利的武器。

你需要寻找第二位决策者，然后是第三位、第四位乃至更多。

如果你懂得慢下来寻找其他决策者，你就会对客户真实需求了解更多，有助于让你的客户买得快一点。

失误二：认为需求已清楚地定义 能否赢得销售订单很大程度上取决于是否能完全了解客户的需求，但可千万别指望客户会自己主动把这项工作完成。

迈克尔·M.隆巴多和罗伯特·W.伊辛格的管理层用书《提高自己——发展与指导指南》中引述很多不同研究成果。

结论是：90%以上的中层管理人员存在的问题是不明确，既没有搞懂问题的实质是什么，也没有得出明确的结论。

而且一个人在组织里地位越高，这个问题就越严重。

不明确意味着复杂购买团队中的多个参与者对问题和方案的定义各不相同。

你可以把这种缺乏工作明确性的状态变为你的优势，前提是你能接近团队中的多位成员，而且在过程中让他们认识到不同的人看待问题或机会的方式各有不同，那时再解决不明确的状态，使客户对他们的现状有更明确、完整的印象，对他们的问题和机会有更深入的理解。

你得到的内部消息会极大地增加赢得销售的概率，因为九成以上的销售员是靠准确把握客户的问题而胜出的。

失误三：见到高层却无话可说 当今的销售读物充满着大量如何向高层人员（首席执行官、财务总监、首席信息官等）销售的内容。

但不幸的是，太多的销售员把注意力放在如何接近高层人员，但真的见到这些人时却发现讲不出什么有价值的东西。

他们不能谈笑自如是因对对客户存在的商业问题缺乏深入的理解。

与通常的观点相左，如果你与第一位决策者的会谈很有成效，我认为接下来最合理的步骤应该是下到组织底层，拜访用户进行观察并找到实际工作中的需求。

从用户层收集的有关客户问题的第一手信息将会使你面对高层时更有说服力，这对明确某些客户没有意识到的需求来说也是一个好办法。

失误四：与守门员树敌 守门员的主要工作可看做是阻止你“骚扰”其他复杂购买团队的成员。

如果你试图欺负行政人员等“守门员”或者绕过他们，会让局面变得更糟糕。

要记住守门员从客户的角度来看扮演至关重要的角色，你肯定不想把他们惹恼、让他们发火，然后使他们阻止你与团队的其他成员接近。

我的建议是善待每一位守门员，不要管他们的头衔和职位，就像你是位高层管理人员一样，循循善诱，不疾不徐。

如果一位守门员在你获取信息时总是充当障碍物的角色，你可能会试图绕过他，但绕过守门员常会事与愿违，对你没有什么帮助。

所以你要做的应该是学会与他们友好相处的策略，而不是对付他们的招数，达到既维护他们的角色，又能给你接近目标人群和获得信息的机会的目标。

媒体关注与评论

“ 本书是对现代销售模式的一大突破！

凯文将为你展示如何比以往更容易、更确定地获得更大的销量。

” ——博恩·崔西 全球顶尖销售大师 “ Chally环球集团采访超过8万位B2B客户，结果发现他们对那些能正确理解其购买需求及购买进程的销售员最为忠诚。

《慢一点，卖更快》将教给你如何成为世界级销售专家中的一员。

” ——哈瓦德·史蒂芬斯 Chally环球集团主席兼CEO

名人推荐

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>