

<<冠军业务员的销售秘诀>>

图书基本信息

书名：<<冠军业务员的销售秘诀>>

13位ISBN编号：9787563912063

10位ISBN编号：7563912061

出版时间：2010-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：邓刚 编著

页数：425

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>

<<冠军业务员的销售秘诀>>

前言

美国亿万富翁鲍纳说：“只要你拥有成功推销的能力，那你就有白手起家成为亿万富翁的可能。”我一直坚信销售是世界上最好的职业，没有哪个职业能像销售那样，能让人生发生翻天覆地的变化。

在我多年的行销生涯中，从对推销一窍不通，到为公司创造上千万的销售额，直至现在以培训讲课为职业，本质上我一直是一个业务员——从销售产品到销售经验。

是销售改变了我的人生。

是销售给了我今天的一切。

因此，我想说，选择销售作为自己的职业，你已经站在了成功人生的起点上。

为什么这么说？

因为做销售事业的人，往往是优秀的商业人才。

正如我们所知道的那样，勇于在销售事业中开拓的人。

大都是优秀的人才，由优秀的销售人员构成的销售事业是一个诱人的领域，许许多多渴望成功和财富的人正是在这片天空中拼搏而实现了人生的梦想。

世界上80%的富豪都曾曾是业务员，由业务员做起而逐渐被擢升为企业的领导人物，更是不可胜数，也许有人会不太相信，但事实确是如此。

可见，在创造财富的道路上，业务员也许是最有实力的领跑者。

然而，世界上的业务员却可分为两种，一种是业绩优秀的业务员，另一种则是业绩平庸的业务员。

业绩优秀的业务员是一个团体，他们就像无往不胜的战士、迅疾而来的飓风；业绩平庸的业务员也是一个团体，却像是面团上的突起、备而不用轮胎。

前者常常高居销售业绩榜的冠军位置，如明星一般闪耀在公司和客户需要的各个场合；而后者则常常面临完不成销售指标的尴尬处境。

甚至时刻有被公司淘汰的危机。

两者可谓是天壤之别，那么又是怎样的原因造成了如此巨大的不同呢？

<<冠军业务员的销售秘诀>>

内容概要

寰户都有好奇的心理 一个人在大街上听见卖报纸的高声喊叫着：“骇人听闻的诈骗案!受害者多达82人!”他连忙走过去买了一份。

可是把整张报纸翻了个遍，也没找到那篇报道。

正在迷惑不解的时候。

只听卖报人吆喝起来：“骇人听闻的诈骗案!上当者已达83人!”

<<冠军业务员的销售秘诀>>

作者简介

邓刚，华瑞创业管理咨询公司高级顾问。

曾在多家著名公司任职，接受过级营销系统培训，做过销售和销售管理人员，积累了著名企业营销实战的丰富经验，熟悉国内外最新营销实战的战略战术。

曾在许多企业开办过销售培训，受到好评与欢迎。

本书以当今国际先进的观念、技术和经验，结合作者一整套专业销售技能著成，是企业的销售人员与销售管理人员进行专业销售技巧培训的的必备教材。

<<冠军业务员的销售秘诀>>

书籍目录

第一篇 绝对成交的销售秘诀 第1章 从这里入手：发现客户的18种方法 要用心对待每一位客户，因为每个人都可能成为“准客户” 如果你细心观察，客户无处不在 试着将“虚假客户”变为准客户 掌握寻找有效客户的8条最基本途径 从公司内部搜寻潜在客户 从外部资源中搜寻潜在客户 通过已有的客户_扩展自己的客户群 巧用示范作用和连锁反应效果 拓展自己的熟人圈- 通过“老乡”关系 交结到好人缘 借助“校友关系”找到客户 随时随地大范围地发送名片 利用电话拜访找到准客户 运用地毯式搜寻法发展客户 主动出击，四处搜寻潜在客户 寻找一个合适的“猎狗”来帮忙 通过广告媒介寻找客户 利用市场咨询信息发现客户 第2章 开场：创造推销机会的45种方法 熟知电话约见的原则和方法 掌握拨打陌生拜访电话的开场白技巧 站在给客户提供的价值的角度设计对话 引起电话另一端客户的注意 把握好电话接通后的20秒 不妨亲手写约见信第二篇 冠军业务员的潜力开发 第三篇 冠军业务员的技能训练

<<冠军业务员的销售秘诀>>

章节摘录

插图：有一次，一位外地客人来到北京一家商场里销售地毯的柜台面前，他先是把柜台上摆着的丝毯认认真真地看了一刻多钟，看完之后。

才回过头对推销员说：“对不起小姐您是否能为我介绍一下这些丝毯？”

”“当然可以。

”推销员爽快地答道，接着就为顾客介绍了丝毯的制作、风格、特色、分类等。

客人专心致志地听着介绍，脸上挂着一丝微笑。

当推销员介绍完丝毯之后，这位顾客若有所思地沉默了一会。忽然很严肃地对售货员说：“小姐，我对你们商场很不满意，如果你不能够圆满地帮我解决问题，我就要向你们经理投诉！”

”突然的变化使推销员有点莫名其妙，但她很快就镇定下来，说：“先生，很对不起，您能告诉我究竟是怎么回事吗，看我能帮您做些什么？”

”这时顾客拿出一张丝毯，说：“在上届交易会上，我来这里帮朋友买了一张4x6米的丝毯。跟你们现在摆着的这一张价格也是相同的，但上面标明的道数就不一样了，经一些内行人鉴定，丝毯所标的道数和实际有差别，弄得我在朋友面前很难堪，所以我今天将它带来。希望能够退货。

”

<<冠军业务员的销售秘诀>>

媒体关注与评论

每一个业务员都应以自己的职业为傲。

业务员推动了整个世界。

——乔·吉拉德客户不是购买商品，而是购买推销商品的人。

——原一平

<<冠军业务员的销售秘诀>>

编辑推荐

《冠军业务员的销售秘诀(全新修订大全集)(超值金版)》：客户都有好奇的心理一个人在大街上听见卖报纸的高声喊叫着：“骇人听闻的诈骗案！

受害者多达82人！

”他连忙走过去买了一份。

可是把整张报纸翻了个遍，也没找到那篇报道。

正在迷惑不解的时候。

只听卖报人吆喝起来：“骇人听闻的诈骗案！

上当者已达83人！

”在销售过程中，诱发客户的好奇心，就能够使顾客对产品产生兴趣。

销售是勇敢者的事业推销员乔治被控谋杀罪。

这桩案子查了很久还是没有结果，终于有一天上级来催了。

“报告，我们不能再审问那个被控有谋杀罪的推销员了。

”“为什么？

”上司不解的问。

“我们整队的兄弟，轮流盘问了他3个小时，让他自首。

可结果是，他卖给了我们3部吸尘器、2台洗碗机和5个电吹风。

”在被警察审问的时候，还敢向警察推销，其勇敢程度确实非一般人能比。

笑谈产品展示工具一位顾客走入美容品商店，问那位秃头胖脑的业务员：“你们这儿的美容霜真的能使人永葆青春吗？

”业务员眉头一皱，拉过旁边年轻的售货小姐，大声说：“妈，她居然不相信我们的美容效果，让她看看你的皮肤。

”展示工具对于客户来说，是说服消费者最有效的方法。

<<冠军业务员的销售秘诀>>

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>