

## <<从零开始学销售>>

### 图书基本信息

书名：<<从零开始学销售>>

13位ISBN编号：9787563927524

10位ISBN编号：7563927522

出版时间：2011-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：文章

页数：268

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>

## <<从零开始学销售>>

### 前言

当你一脚踏入了销售行列，你有没有思考过何为销售？

或许你会说：“销售就是成交，只有成交，才会有业绩，有了业绩，才能实现自己的价值。

”诚然，这一说法并没有错，拨开销售的层层外衣，裸露出来的也不过就是成交。

但是，你若把成交看成是销售工作的全部，就会被它支配，一心只想成交，这样，就会加重你的功利心。

功利心太重，销售时就会急于求成。

但客户也有分析头脑，如果你销售时的每一步都有明显的说服客户购买的痕迹，客户就会认为自己“被绑架”了，这样，他们就很难掏钱购买。

其实，真正领悟销售真谛的销售员会把成交这个目的深埋心底，他们常常以顾问的姿态出现，帮客户解答各种疑惑，帮客户挑选能够给他们带来利益的东西，处处为客户着想，好像从来都不担心会遭到客户的拒绝。

也许你觉得这些人不像销售员，但是，他们获得的业绩往往是最好的。

他们不会把销售当成是一次性买卖，他们认为只能和客户做一次生意的人是没有潜力的。

他们会把主要力量集中在满足客户需求以及对客户的周到服务上。

可以说，这些销售员准确掌握了开启销售成功之门的钥匙，他们把销售工作当成是一种乐趣，一种利益的共享，而不是一种枯燥的应付。

销售的门槛看似很低，可并不是所有人都能把它做好。

有些销售员稍稍做出点成绩，就沾沾自喜，以为自己跻身到了销售精英的行列。

殊不知，真正的销售精英都是低调且上进的。

在社会经济高速发展的今天，不进步就等于后退，没有谁会永远走在前头，自鸣得意只会让自己看不清竞争对手的实力与进步。

此外，学习销售应该有的放矢，不能眉毛胡子一把抓，应该着重学习销售的原则以及技巧。

掌握了原则，就不会偏离正确轨道；掌握了技巧，就能更轻松地与客户交流。

不要总是问自己：“我是不是不适合做销售这一行？

我是不是真的就没有能力？

”你应该问：“我怎样做才能真正融入销售这一行？

要做些什么，才能让自己具备足够的销售能力？

”销售工作不应该投机取巧，而是要厚积薄发。

所谓厚积薄发，就是通过长时间的学习以及经验积累，慢慢将能力施展出来。

作为销售员，想要让自己的能力不断增长、自己的技巧日渐精进，就要不断学习、不断观察、不断找出自己的不足，进而改进和提高。

## <<从零开始学销售>>

### 内容概要

销售的门槛看似很低，可并不是所有人都能把它做好。

有些销售员稍稍做出点成绩，就沾沾自喜，以为自己跻身到了销售精英的行列。

殊不知，真正的销售精英都是低调且上进的。

在社会经济高速发展的今天，不进步就等于后退，没有谁会永远走在前头，自鸣得意只会让自己看不清竞争对手的实力与进步。

此外，学习销售应该有的放矢，不能眉毛胡子一把抓，应该着重学习销售的原则以及技巧。

掌握了原则，就不会偏离正确轨道；掌握了技巧，就能更轻松地与客户交流。

《从零开始学销售》将告诉你，如何从销售菜鸟变成销售精英。

《从零开始学销售》由文章编著。

<<从零开始学销售>>

作者简介

文章，男，中国知名营销专家，企业管理培训师。  
曾长期服务于香港上市企业明利集团、北京可欣阳光科技发展有限公司。  
现为北京黛丝语家用纺织品有限公司营销总监。

## &lt;&lt;从零开始学销售&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 好心态是销售的灵魂1.顶级与底层,你要走哪头2.正确评估自己,你会做得更好3.销售有热情,你才能更靠近成功4.坚持会让你破茧成蝶5.信心是一道希望的光6.向精英看齐,与积极的人为伍7.让明确的目标牵引你走向成功8.越害怕越找不到出路第二章 销售离不开扎实的基本功1.能力是阶梯,要一步步往上爬2.专业销售造就出色业绩3.寻找潜在客户的6种途径4.找客户也要门当户对5.幽默是一把打开销售大门的金钥匙6.销售也有悲喜剧7.不要小看微小的领先第三章 初次见面,和客户愉快交流1.做好拜访前的准备工作2.你给客户的第一印象成功吗3.倾听,让客户更专心4.提问,让客户认识自己5.六张小贴士,抓住客户的心6.建立友谊,让客户忘不了你7.把客户的性格类型归纳清楚8.以客户为焦点介绍产品9.必须要了解的销售新模式第四章 要了解客户,更要满足客户1.三步骤获取客户的绝对信赖2.了解客户需求,吸引客户注意3.细分市场需求,让客户源源不断出现4.利用“卖点”开拓市场5.价格很敏感,报价需谨慎6.有合才有得,客户满意你才能得意7.销售时机无处不在8.轻松打动黄金大客户的心第五章 精通销售技巧,加大成功筹码1.提升价格,让产品的人气飞涨2.“加减乘除”等于放大镜和显微镜3.销售谈判的无敌术4.客户的拒绝理由要一一攻破5.克服客户购买的疑虑心理6.用心理战拉拢客户7.成交的形式及应对措施第六章 与竞争对手是惺惺相惜还是水火不容1.知己知彼才能百战不殆2.怎样从竞争对手手中抢客户3.到底要不要与竞争对手谈合作4.恶性竞争,只能是两败俱伤5.不要说竞争对手的坏话6.在重压下开辟一条新路第七章 跟进做得好,成交有希望1.对重要客户要不断跟进2.跟进理由不能少3.电话、网络一起抓4.为客户做点实事5.让自己成为关系高手第八章 好的服务让“头回客”变“回头客”1.选择结束还是重新开始2.让客户成为你的销售员3.接听客户电话全攻略4.诚恳帮客户解决难题5.不在同一个地方跌倒两次6.满足客户,多为客户办事第九章 坏习惯让销售之路举步维艰1.别让坏的举止和脾气赶走你的客户2.越找借口,越找不到出口3.弄虚作假,吃亏的还是自己4.懒惰又拖拉,销售路难行5.一味模仿,就什么也得不到6.眼高手低贪享受是销售大忌7.没有信念会让你走不动路第十章 向五大销售明星学销售1.乔·吉拉德:神奇的汽车销售冠军2.原一平:由小混混变成保险业的销售之王3.博恩·崔西:教会比尔·盖茨做销售的人4.汤姆·霍普金斯:从工地里走出来的天之骄子5.奥里森·马登:他把无数人推向了成功之门

## &lt;&lt;从零开始学销售&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：在销售行业高回报率的利益诱惑下，很多人义无反顾地走上了销售之路，梦想有一天能够通过自己的努力走向成功。

愿望是美好的，但实现起来却未必如想象的那么轻松，毕竟，成功不是一蹴而就的事情，想要获取真正的成功，首先就得知道什么是销售，怎样才能把销售做好。

所谓销售，就是指个人或群体通过创造和沟通，将有价值的商品或服务传送给客户并获得相应收入的社会行为。

销售不能只是为了获取最大的利益，还要秉持为客户服务的宗旨，切实地帮客户解决问题、减轻负担，让客户能够通过购买产品或服务而受益。

有销售，自然就有销售员这个群体，它主要是指通过挖掘人们的需求，把产品或服务提供给客户，使其接受或购买的人员。

一般来说，全职销售员的职位名称有客户经理、访问员、调查员、交易员、营业员、业务专员、销售工程师、厂商代表、业务代表、客户关系代表等。

了解了销售员这个群体，接下来就要了解销售学中必知的一项法则，即80/20法则，它是说一个公司80%的业绩通常由20%的销售员所创造。

当然，由于行业特色以及销售员水平的不同，这个比率有时候也会有波动，但总归不会相差太远。

从这个法则中可以看出，在不少公司，通常是20%的销售员完成了80%的销售量，并且获得了80%的报酬；而其他80%的销售员，仅完成了20%的销售量，只能获得20%的报酬。

以房地产公司为例，80/20法则就是100位销售员在某个时间段售出了100套房子，其中20个销售员共卖出了80套房子，其余80位销售员共卖出20套房子。

平均算下来，靠前的20位销售员，每人将得到四套房子的业绩，另外80位销售员每人将得到1/4套房子的业绩，也就是说，业绩好的销售员得到的报酬是业绩不好的销售员的16倍。

那些业绩突出的、收益不菲的销售员并不都是经验资深、受教育程度较高的人，他们也没有把自己整日整夜陷入于忙碌中，不过却能住宽敞的房子、开新款的车子，把自己打扮得体面又光鲜。

而那些业绩总不见起色、只能拿保底工资过活的销售员也并不是没有学历或是经验，他们每天看起来忙忙碌碌，却连最基本的温饱都成问题，只能住在又挤又小的房子里，每天挤公交车上下班。

而这就是顶尖销售员与底层销售员的差别，一个意气风发，一个萎靡不振；一个镇定自若，一个狼狈不堪；一个丰衣足食、一个捉襟见肘。

在同一家公司，做同一种事情，得到的结果却大相径庭，用范伟的一句话就是：“人和人之间的差距怎么就这么大呢？”

”作为销售员，绝大多数人都不甘于在底层徘徊，而是把目光聚向顶层。

不过，想要爬到顶层并不是一件轻松的事，销售员除了要具备一定技巧外，还要有一个好的积极的心态。

德国哲学家黑格尔说过：“有下山的想法，你就不能登上顶峰。”

”这句话用在那些不得志、做不出业绩的销售员身上是再合适不过的了。

那些业绩不好的销售员不见得不努力，之所以结果不令人满意，往往是由不积极的心态引起的。

放眼望去，那些赚钱不多，总是在底层游走的销售员大多情绪不佳、意志力不强、做事不够果断。

相比那些赚钱多过他们十几倍的同行，他们缺少一种魄力以及一鼓作气的冲劲。

再看看那些总是有本事将大把的提成装进口袋的人，他们大多是开朗、积极、轻松且稳重的。

专业人士分析说，正是因为这种积极正面的心态让他们在工作中发挥出了更大更多的潜能。

所以，对于销售员来说，要想成为顶尖的人才，需要在心态上改变自己，为自己制订一份详细的切实可行的计划，要向那些真正优秀的人才看齐，学习他们身上的优点。

不过，尺有所短寸有所长，人的优势和劣势各不相同，有些业绩不好的销售员会愤愤不平：“我并不笨也没有偷懒，为什么就是比不过别人？”

”其实，销售就像是过独木桥，那么多人挤在一起，有人会顺利通过，有人会掉进河里。

成功与否，有时候跟运气有关，但运气只是暂时的和偶然的，更多时候还是要靠自己的坚持和勇攀高

## <<从零开始学销售>>

峰的决心。

很多销售员始终不能给自己一个准确的定位，总以为是自己生不逢时、时运不济，只要肯给机会，他们一定会时来运转。

怀有这种想法的人往往只看到了顶尖销售员的成果，而没看到他们的付出。

这个世界上的天才屈指可数，大多数还只是普通人，没有谁的成功是无缘无故的，或许你的实力和那些顶尖销售员只有一步之遥，但是销售行业是两极分化严重的行业，如果你不是顶尖人才就只能沦落在底层。

想要以鲤鱼跳龙门之姿脱离底层跨进顶尖销售员行列，你就要拥有健康和积极的心态，并学会自我突破，学会不断思考。

一旦你有了自我突破的决心，就会尽力找出自己的不足并不断提升自己的专业水平，从而对自己充满自信；一旦你愿意花时间和精力去思考，你的智慧和能量就会被激发出来，你就更能掌握住自己的命运。

当你摆正心态，攒足了力气向顶峰攀登时，所有的困难都将变得微不足道。

如果在没有出战之前，就被想象出来的困难打倒，那么成功之日将与你遥遥无期。

所以，从现在开始，从心态上让自己焕然一新，哪怕穷困潦倒，也要让自己保持激昂的斗志。

底层与顶尖看似相距很远，其实只是一种心态到另一种心态的距离。

P2-4

## <<从零开始学销售>>

### 媒体关注与评论

没有销售，就没有美国的商业。

- 托马斯·沃森销售就是要为客户创造真正的价值。
- 菲利浦·科特勒你一生中卖的唯一产品就是你自己。
- 乔·吉拉德销售专业中最重要的字就是“问”。
- 博恩·崔西销售时不要过度承诺，而要超值交付。
- 迈克尔·戴尔

## <<从零开始学销售>>

### 编辑推荐

《从零开始学销售》：顶尖销售员的成交秘密！

销售工作不应该投机取巧，而是要厚积薄发。

所谓厚积薄发，就是通过长时间的学习以及经验积累，慢慢将能力施展出来。

作为销售员，想要让自己的能力不断增长、自己的技巧日渐精进，就要不断学习、不断观察、不断找出自己的不足，进而改进和提高。

你曾为卖不出东西而烦恼吗？

《从零开始学销售》将告诉你，如何从销售菜鸟变成销售精英。

本书由文章编著。

<<从零开始学销售>>

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>