

<<每天一堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号：9787563927630

10位ISBN编号：7563927638

出版时间：2011-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：苏豫

页数：274

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>

## &lt;&lt;每天一堂销售课&gt;&gt;

## 前言

销售是一门科学，也是一门艺术，还是一种职业信仰。

从前有一个制作木梳的大商号。

商号的三掌柜病故，需要在伙计中重新选一个接班人。

在众伙计中，有三个不错的人选，从各方面比较都不相上下。

大掌柜为难了，他们都很优秀，又各有所长，到底应该选哪个呢？

就在大掌柜为难之际，二掌柜出了一个主意。

二掌柜说，给三个人一批木梳让他们去卖给和尚，谁卖得多就选谁。

大掌柜觉得可行，就让人把三个人叫来，说明原委。

这三个伙计领命而去。

第一个伙计感到很为难，心想：和尚没有头发，怎么会买梳子呢？

不过我是个不认输的人，为了三掌柜这个位置我一定要尽全力。

于是他就一家一家的寺庙挨个推销，他告诉那些和尚们：“木梳是用上好的檀木做的，用来挠痒也是很不错的选择，不仅方便还有益于健康。

”就这样，在第一个伙计不懈的努力下，到太阳下山他终于卖出了一把木梳。

第二个伙计来到寺庙后，他观看了一下上香的人，很多人风尘仆仆。

于是就对寺庙里的和尚说：“香客们为菩萨上香的时候，鬓发凌乱对佛祖不敬，你应该在香案上准备一把木梳，让他们在参拜的时候都梳下头。

”就这样，在下山前第二个伙计卖出了10把木梳。

第三个伙计来到一个寺庙，发现这里不仅香火鼎盛，而且风景优美，有很多来此游玩的人。

他灵机一动，就对和尚说：“游玩的人都会顺便朝圣，你为什么不把梳子送给他们作为礼物呢？也是在为佛祖做事啊。

”和尚被说动了，就买了1000把木梳。

很多人听到这个故事都会觉得太离奇，现实和故事相去甚远，只是理论大师们编出来哄骗人的。

其实不然，在我们的实际生活中，时刻都在上演这样的奇迹故事。

有很多现代著名的企业家都是从销售做起，最后走向了自己事业的巅峰。

例如，众所周知的华人第一富豪李嘉诚，年少的时候由于家贫开始做推销员。

做了推销员的李嘉诚，兢兢业业，用自己的努力和善于钻研的精神做出了业绩。

18岁时，就因为业绩突出被提拔为业务经理。

20岁就坐上了总经理的位子。

要求上进的李嘉诚在22岁的时候离开公司的管理层，正式创办长江实业公司，开始了他的创富之路。

成功后的李嘉诚，总是会充满感激地回忆做销售的日子。

他的成功，部分缘于他十几岁时就懂得了销售。

他的销售经验是无价之宝，是成功的秘诀。

本书全面讲述了销售知识，从角色认知到最后勇敢地面对挫败，都做了详细而简练的概述。

相信销售员朋友们一定喜欢这里面的知识。

其中还穿插了很多有关销售的窍门，都是浓缩了众多销售经验的精华之作。

相信从事销售的朋友们一定会从中有收获。

如果你，已经是一个从业几年的销售人，但是事业到了瓶颈期，你不明白为什么自己的努力换不来事业的起色。

在这个时候，你需要让自己沉静下来，从整体上关照一下销售工作，研究一下销售理论。

或许只需要一个点拨，诸多问题就能迎刃而解。

只需要一个线索，就能把你本来可以成功的因素串联起来。

这就是本书要提供给你的，让你豁然开朗的销售宝典。

如果你是刚刚从事销售工作，在开始的工作中感到迷茫，那么本书就是一盏明灯，能够为你照亮前路，让你最大限度地少走弯路。

<<每天一堂销售课>>

如果你一点都没有做销售工作的意思，那么我也告诉你：人生处处皆销售，只要你想成功，就要推销自己。  
本书也是不可错过的参考资料。

## <<每天一堂销售课>>

### 内容概要

为什么同样一个产品，放在不同人手里，就会有不同的销售效果？

为什么一个优秀的销售员，无论销售什么产品，都能获得可观的利润？

苏豫编著的《每天一堂销售课》浓缩了乔·吉拉德、戴尔·卡耐基、原一平等众多公认销售精英的成功之道，从销售本质到成交技巧，从销售基本技能到业绩提升的秘诀，对销售领域的各个方面内容做了详细而简练的概述，《每天一堂销售课》可称一本快速提升销售业绩的实战宝典，销售员自我提升的最佳读本。

## <<每天一堂销售课>>

### 书籍目录

#### 第一章 我是谁——销售的角色认知

- 第一堂课是什么原因让你选择了销售工作
- 第二堂课我就是一名销售员，销售员就是我
- 第三堂课你的职业责任心应该是百分之二百
- 第四堂课销售是一份很有价值的工作
- 第五堂课销售员不是乞丐，是满足客户需要的使者
- 第六堂课客户在我们的工作中扮演了什么角色
- 第七堂课永远做客户最好的顾问
- 第八堂课对自己的产品充满感情

#### 第二章 拼的是心态——销售员应该具有的心理素质

- 第一堂课自信是一切力量的源泉
- 第二堂课适度的热情能够点燃客户的购买欲望
- 第三堂课坚持才有机会辉煌
- 第四堂课乐观是一张顺利的通行证
- 第五堂课沉住气才能笑到最后
- 第六堂课负面情绪会上瘾
- 第七堂课真诚守信是销售员最大的本钱
- 第八堂课有大局意识才能成就大事业

#### 第三章 知礼仪、懂进退——销售员应该知道的销售礼仪

- 第一堂课没有人愿意和一个衣冠不整的人交谈
- 第二堂课得体的谈吐，最能体现一个人的修养
- 第三堂课怎样礼貌地敲开客户的门
- 第四堂课和客户握手要掌握分寸
- 第五堂课收发名片有讲究
- 第六堂课“介绍”的礼仪含量不可忽视
- 第七堂课接待客户要周全有礼

#### 第四章 不打无准备之仗——销售前期的准备策划

- 第一堂课不做准备的销售员就是准备失败的销售员
- 第二堂课没有准备是销售员缺乏自信的罪魁祸首
- 第三堂课制定高水准的工作计划表
- 第四堂课合理统筹时间，掌握工作节奏
- 第五堂课让自己成为产品的应用专家
- 第六堂课对市场要比对自己还熟悉
- 第七堂课潜在客户分析是行动的起点
- 第八堂课给自己增加点紧迫感，提高工作效率

#### 第五章 发掘深藏的购买欲望——寻找商机和潜在客户

- 第一堂课寻找客户从地毯式搜索开始
- 第二堂课寻找客户的五大窍门
- 第三堂课如何成功地接近客户
- 第四堂课如何把抵触者变成积极倾听者
- 第五堂课轻松获得客户资源
- 第六堂课怎样辨认谁是真正的客户
- 第七堂课开发客户时媒介的运用
- 第八堂课如何让潜在客户具有最高价值
- 第九堂课怎样量化客户需求

## <<每天一堂销售课>>

### 第六章 做好第一次亲密接触——与客户的初次会谈

- 第一堂 课亲和力是消除距离感的法宝
- 第二堂 课要先知道客户想什么，才能知道他们需要什么
- 第三堂 课了解客户为什么有购买恐惧
- 第四堂 课精准有效地进行产品说明
- 第五堂 课如何帮助人们发现他们的需求
- 第六堂 课如何使人们决心采取行动
- 第七堂 课把推销生活化

### 第七章 让客户目不转睛——销售中的技巧

- 第一堂 课合理的价格才能让双方获利
- 第二堂 课越是遮遮掩掩，越能引起客户的好奇心
- 第三堂 课在销售的时候多一些创意
- 第四堂 课免费的致命吸引力
- 第五堂 课让商品自己说话
- 第六堂 课从众心理让更多的人被人群吸引
- 第七堂 课不同人群有不同的消费心理
- 第八堂 课让顾客面对所需商品时有冲动

### 第八章 让对方心悦诚服——与客户谈判的技巧

- 第一堂 课占据主动，变乞求为谈判
- 第二堂 课培养自己耐心倾听的能力
- 第三堂 课充分利用客户的疑虑
- 第四堂 课诚信守时，尊重他人的同时，赢得尊重
- 第五堂 课为客户着想，工作的同时交一个朋友
- 第六堂 课变异议为交易
- 第七堂 课心理暗示力量大
- 第八堂 课幽默是一门重要的沟通技巧

### 第九章 把交易进行到底——成交过程中不能不做的事

- 第一堂 课理性地认识成交
- 第二堂 课及时感知成交的语言及视觉信号
- 第三堂 课成交时的谈判技巧
- 第四堂 课强力成交的不同面貌
- 第五堂 课成交需要抓住最佳时间
- 第六堂 课成交技巧汇总

### 第十章 差异性服务的魔力——售后工作的重要性

- 第一堂 课成交后的致谢环节不能少
- 第二堂 课乘胜追击，跟踪服务你的客户
- 第三堂 课服务到位，吸引顾客永久续约
- 第四堂 课从细节开始，做好售后服务
- 第五堂 课售后服务语言要恰当

### 第十一章 失败是成功最好的催化剂——正确面对销售中的挫折

- 第一堂 课向有经验的销售员虚心学习
- 第二堂 课销售有时需要持久战
- 第三堂 课及时吸取失败教训
- 第四堂 课敢于正视客户投诉

## <<每天一堂销售课>>

### 章节摘录

版权页：有两个人，到野外去考察，不知不觉迷了路。

可是祸不单行，在他们找出路的时候，看到一头狮子朝着他们冲过来。

其中一个人迅速蹲下来系自己松了的鞋带。

他的同伴摇摇头说：“还有什么用，怎样我们也跑不过狮子啊。”

”系鞋带的那个人抬起头说：“我至少能跑得过你。”

”每个人的时间都是一样的，24小时，而工作的时间都是八小时。

那么，为什么人与人会有不同的成绩呢？

差别就在于这八个小时的工作效率，和八个小时之外的课余时间。

所以，能够有效地统筹时间，是一个人成功的关键。

销售人员要随时随地关注工作效率时间管理专家在一所高校演讲，他在这群天之骄子面前做了一个老套的实验。

他拿来一个空瓶子，并在瓶子里装了几块石头，然后他问学生们：“瓶子满了吗？”

”学生回答道：“满了。”

”专家笑了笑没说话，他把砸碎了的石块又放进了瓶子里，然后问学生：“满了吗？”

”学生们都知道他要借此说些什么，就说没满，于是专家又拿了一些沙子放进了瓶子里。

然后专家问学生们：“你们从这个试验中发现了什么呢？”

”他告诉学生们，只要你肯努力，时间是能够安排出来的。

所以时间管理很重要。

我们一直在说，做事需要计划，有了计划才能够提高工作效率。

对于销售人员来说，合理管理自己的时间更是非常重要的事。

如果不去有效地管理自己的时间，那么你的效率就会很低。

时间管理不仅仅要有大的方面，而是应该细化到每一天，每一分钟。

如果你不想浪费你生命中的每一分钟，就把时间规划到每一秒。

但是应该清醒地认识到，并不是说，你有了时间规划，就能够把握住工作节奏，就能够不浪费时间了。

。

<<每天一堂销售课>>

媒体关注与评论

我可以把任何产品卖给任何人，在任何时间！

——世界上最伟大的推销员乔·吉拉德销售的成功，与事前准备的功夫成正比。

——日本推销之神原一平如果你还没有做好准备，你就准备好失败吧！

——美旧杰m保险推销员乔·甘道夫在关键领域，能力的细微差别会产生截然不同的后果……你的销售技能只要提高一点点，就能使业绩大大提高。

——销售大师博恩·崔西



<<每天一堂销售课>>

编辑推荐

《每天一堂销售课》：快速提升销售业绩的实战宝典 销售员自我提升的最佳读本。

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>