第一图书网, tushu007.com

<<围棋谋略与电梯销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<围棋谋略与电梯销售技巧>>

13位ISBN编号：9787567202207

10位ISBN编号：7567202204

出版时间：2012-9

出版时间：梁风 苏州大学出版社 (2012-09出版)

作者：梁风

页数：215

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

在《电梯销售培训教材：围棋谋略与电梯销售技巧》中，梁风老师用围棋理论与实践去解说营销中的人和事，既是创新也是贴切的。
围棋中的搏杀、围地、互为生存、忍让、韧、思维方式、心理、计算、价值变换、时机、原则、放弃、得而失、失而得、小聪明与大智慧、战略与战术、平衡梁风老师在书中都做了深刻的阐述，并结合营销实例进行了讲解。
书中蕴含着的一些哲学思想与思辨也很值得品味。
哲学思考是很痛苦的，但哲学不仅打开了世界，更重要的是启迪了自己。
它会解开你心中的谜团，会使你达观睿智，会让你快乐地活在有时甚至不堪忍受的过程里去平心静气地等待已经不那么重要的结果。
梁风老师写了一本值得放在身边反复琢磨感悟的书。

作者简介

梁风，1953年出生，安徽芜湖市人，1970年起在国企工作，曾任一线熔炼工、劳资干部、秘书、办公室主任、厂长助理等职。
1979年带职就读于安徽师范大学中文系，1984年本科毕业。
其间曾被借调《芜湖日报》任编辑记者一年，曾获安徽省好新闻一等奖。
1992年起进入电梯行业，先后在民营、集体、股份制和世界500强知名电梯企业担任销售管理和培训讲师，为全国多家电梯企业和代理机构做过销售培训。
现任杭州西奥电梯有限公司营销总监。
作者微博：新浪微博晓风老师。

<<围棋谋略与电梯销售技巧>>

书籍目录

概论 围棋与营销的逻辑 围棋与价值营销 从围棋的战术板块看电梯销售的渠道建设 布局篇“ 落子 ”前的思考——了解市场的技巧 选择“ 定式 ”的思维——搜集信息的技巧 对局开盘的步调——分析处理信息的技巧 开局的形势判断——项目分析的技巧 蓄势待发的功力基础——掌握卖点的技巧 知己知彼的“ 行棋 ”原则——“ 吃 ”透买点的技巧 中盘篇 中盘战斗的核心操作——标书制作的技巧 决定棋局输赢的胜负手——投标报价的技巧 综合能量在“ 行棋 ”中发力——资源整合的技巧 “ 棋手 ”的为人之道——面对客户的技巧 功夫在棋局之外——建立和维护客户关系的技巧 官子篇“ 收官阶段 ”的关键环节——合同评审的关注点 极易翻盘的“ 官子 ”——用户付款的关注点 必须精确计算的“ 官子 ”——排产发货的关注点 “ 核心的官子 ”抉择——运输安装的关注点 提高胜率的“ 官子 ”——调试免保的关注点 接近胜局的细棋“ 官子 ”——验收交梯的关注点 能否完胜的对局考验——应收款项的关注点 电梯销售典型案例 电梯销售典型案例一白刃战演绎残酷竞标中的智慧胜果 电梯销售典型案例二综合表现获胜，艰难并快乐着的销售 电梯销售典型案例三“ 乒乓销售 ”拿订单 电梯销售典型案例四优质服务促成项目订单的连锁效应 电梯销售典型案例五妙手回春的电梯订单“ 拦截案 ” 电梯销售典型案例六机智跨越电梯采购环节的“ 欲望陷阱 ” 电梯销售典型案例七一个朋友的电梯销售心得：销售人员容易犯的十大错误 电梯销售典型案例八读古文《触龙说赵太后》悟谈判技巧 电梯销售技巧疑难杂问100题

章节摘录

版权页： 棋手们开局都讲究使自己的棋型既扎实又飘逸，厚势的构筑使自己既能攻又易守，简言之就是善于积蓄力量，以静制动，一旦对手漏出破绽，就将自身功力瞬间爆发，一举将对手击败。
对于电梯销售来说怎样积蓄功力？
要和下棋一样一步一步地进行。
首先是在接触客户前，要充分准备相关资料，如样本资料、土建图册、公司介绍、资质证明、授权委托等。
如有相关资源也可做准备，诸如DV光碟、样板业绩图表、媒体报道、广告照片等。
但所有资料都应该突出卖点。
什么是卖点？
从客观角度讲，所有的电梯品牌只要尚未被市场淘汰，仍然在生存和发展，或多或少都有其自身的卖点。
但国际知名度、企业规模、产品技术含量、市场占有率、售后服务及大众口碑等卖点却不是一般品牌能够叫得响的。
这好比是围棋比赛的外围赛或选拔赛一样，高手和低级别选手同台竞技，行家一出手，便知有没有。
目前世界电梯发展的趋势和潮流总体是在传统的安全、舒适、美观的基础上，朝着节能、环保、智能化方向发展。
以全球电梯行业领头羊OTIS为代表的绿色理念已形成强劲的风暴。
永磁同步无齿轮电梯在国内市场迅速推广，能源再生技术在电梯领域的运用格外受到青睐。
因此，电梯销售人员在宣传品牌卖点时也应以此为侧重点。
总之，销售人员应该做到：宣传品牌理直气壮；绿色环保当仁不让；梯种梯型满足需方；价格适中定位得当；一流服务全程跟上。
当然，诚信和职业道德要求我们来不得半点虚假。
子虚乌有的欺诈和做不到的事绝不能拿来当卖点，否则，必将自食苦果。
用围棋的规则形容，这叫落子无悔。
这里如果说有技巧的话，那就是要善于扬长避短。
把自己的企业、品牌和自身最闪光的东西发掘出来并以最恰当的形式向客户展示，同时，还要能够实事求是地承认自己成长中的不足，用诚信和人格魅力来弥补某些方面的差距。
对于销售人员来说，卖点既是客观存在的，又是找出来的。
要真正地了解自己，在最适合的时间和场合把积蓄的功力充分发挥出来，就会看到电梯销售这局棋获胜的希望。

编辑推荐

《电梯销售培训教材:围棋谋略与电梯销售技巧》中，梁风老师用围棋理论与实践去解说营销中的人和事，既是创新也是贴切的。
围棋中的搏杀、围地、互为生存、忍让、韧、思维方式、心理、计算、价值变换、时机、原则、放弃、得而失、失而得、小聪明与大智慧、战略与战术、平衡梁风老师在书中都做了深刻的阐述，并结合营销实例进行了讲解。
书中蕴含着的一些哲学思想与思辨也很值得品味。
哲学思考是很痛苦的，但哲学不仅打开了世界，更重要的是启迪了自己。
它会解开你心中的谜团，会使你达观睿智，会让你快乐地活在有时甚至不堪忍受的过程里去平心静气地等待已经不那么重要的结果。
梁风老师写了一本值得放在身边反复琢磨感悟的书。

第一图书网, tushu007.com

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