第一图书网, tushu007.com

<<销售寓言>>

图书基本信息

书名：<<销售寓言>>

13位ISBN编号：9787801792006

10位ISBN编号：7801792009

出版时间：2003-10-1

出版时间：中国致公出版社

作者：天宇

页数：182

字数：200000

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

前言

我始终在想，一个作者如果他的作品不能带给读者朋友一些新的、有用的东西，那就是浪费读者朋友的时间和生命，那就是在犯罪。
我热切地希望我所出版的每一本书都能对你有所帮助，这是我最大的期望和心愿。
同时，我真诚地请读者朋友一起来帮助我完成这一份期望和心愿。
我所出版的每本书都意在传播一种新颖的观念与技巧。
比如《一分钟说服》传播的是推销话术，《如何赢得顾客的心》传播的是顾客服务，《人脉关系大赢家》传播的是人脉销售。
因为这些书都是以全新的理念、别样的方法、浅显易懂的语言、灵活的形式来写作，所以就有了“第三只眼看营销”这一总的概念。
它最大的特点就是简单、生动、有趣、有效、做得到。
当然，这本《销售寓言：听销售大师说销售故事》也是意在传播一种新的销售理念，那就是轻松销售，乐在销售。
现在是一个竞争相当激烈的时代，所有的顾客都变得非常精明，推销员面临的压力、挫折会越来越大。
而且，推销是世界上最艰难的工作之一，充满许多不确定因素，在这种环境下，有许多推销员要么丢械弃甲，要么庸庸碌碌，他们已经身心疲惫，他们迫切希望自己能够轻松地推销，轻松地获得订单，轻松地提升业绩。
轻松推销、乐在推销有两个重要观点需要了解：一是运用一些人性化的推销技巧来使自己的销售变得更轻松，也更有成果，从而使自己更有成就感，更喜欢销售这行职业，更大的激发潜能。
二是以轻松的心情来推销，传递给顾客一些轻松的信息。
创造一个轻松的销售环境。
本书以一种讲故事的形式来阐述推销的技巧和方法。
本书中，桑迪是一位虚拟化、理想化的人物，是一个非常重要的人物，他在本书中的角色是世界一流销售训练大师，同时也是一家国际企管咨询公司总裁。
他为数十万名销售人员做过培训，成绩斐然。
他以轻松的口吻阐述了他自己使用过、证实有效的一些方法。
这些技巧和方法使“我”从一个业绩挂零的推销新手一跃而成为一流的销售高手，全行业的TopSales。
我想这些技巧对“我”有用，对你应该会更有用。
成功是靠别人而不是靠自己。
因此在这里可以说我的每一份成就或是进步都离不开读者朋友的支持。
再一次谢谢你们，祝你们的人生更灿烂，事业更辉煌。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以一种讲故事的形式来阐述推销的观念、技巧和方法。
　本书人物性格鲜明。
情节曲折动人。
作者以清新的笔触完美的演绎了最完善的销售流程。
　本书中，桑迪是一位虚拟化、理想化的人物，是一个非常重要的人物，他在本书中的角色是世界一流销售训练大师。
同时也是一家国际企管咨询公司总裁。
他为数十万名销售人员做过培训，成绩斐然。
他以轻松的口吻阐述了他自己使用过、证实有效的一些技巧和方法，并教会了我。
这些技巧和方法使“我”从一个业绩挂零的推销新手一跃而成为一名一流的销售高手，全行业的TopsaIes。
我想这些技巧和方法对“我”有用，相信对你会更有用。

作者简介

天宇商业畅销书作者市场营销专家互联网研究者畅销书：《一分钟说服》《如何赢得顾客的心》《人脉关系大赢家》《拒绝平庸》《销售寓言》作者

第一图书网, tushu007.com

<<销售寓言>>

书籍目录

第1章 心态决定一切 ——如何建立一流的销售心态？
第2章 到有鱼的地方去钓鱼 ——如何大量地开发客源？
第3章 顶尖销售员头脑里有目标，其他人则只有愿望 ——如何设定目标并达成目标？
第4章 顾客买的不是产品，而是你的服务精神和态度 ——如何推销你自己？
第5章 你所销售的任何产品，首先自己要使用 ——说服别人之前先要说服自己第6章 把自己打扮成销售顾问的样子 ——如何为成功而穿着？
第7章 要成为一名销售心理学家 ——如何运用心理学进行推销？
第8章 要让马饮水，先让马吃盐 ——如何创造顾客的需求？
第9章 推销员应该是一个爱心天使 ——如何使自己的推销遍地开花？
第10章 不推销产品，推销产品带给顾客的好处 ——如何进行产品介绍？
第11章 世上没有人愿意被说服，惟一能说服的是他自己 ——如何更顾客自己说服自己？
第12章 世界上最动听的语言是赞美 ——为什么说推销从赞美开始？
第13章 电话是用来约访而不是用来成交的 ——如何打通秘书这道关？
第14章 用事实说话，用感情推销 ——如何增加顾客对你的信赖感？
第15章 不推销产品，而要推销概念 ——什么是概念式推销？
第16章 顶尖的销售员首先是一名人脉关系专家 ——如何建立一流的人脉？
第17章 成交：推销的压轴好戏 ——什么是世界上最伟大的10项成交法则？
第18章 顾客写的赞美函是最有用的推销工具 ——如何运用你的推销工具？
第19章 应该帮助顾客解决问题而不是制造问题 ——什么是解决顾客问题的最佳方法？
第20章 顶尖推销员永远不停止学习 ——如何以对的方法学习对的内容？
第21章 推销中最重要的一个字是‘问” ——如何问对问题？
第22章 世上只有完美的团队，没有完美的个人 ——如何管理好你的销售团队？
第23章 销售就是把话说出去，把钱收回来 ——如何巩固成交？
第24章 好处要加起来说，价格要分开来说 ——什么是世界上最棒的报价策略？
第25章 打好销售太极拳 ——如何处理顾客的反对意见？
第26章 笑是最好的推销 ——女Ⅱ何做至0魅力行销？
第27章 打破恐惧的最好方法就是马上行动 ——如何打破对销售的恐惧？
第28章 把顾客的盖头揭开 ——如何解读顾客的购买讯息？
誓爹蕊第29章 销售人员需要懂一点行销学 ——如何快速倍增你的业绩？
第30章 销售即服务，服务即销售 ——如何使推销变得事半功倍？
第31章 柳暗花明又一村 ——如何反败为胜？
后记

章节摘录

第6章　把自己打扮成销售顾问的样子　　——如何为成功而穿着？
3月15日　星期六　多云　　晚上六点半，我和桑迪在体育场门口见面。
今天，我们要观看一场一名一流歌星的演唱会。
7点整，演唱会准时开始，数万名歌迷翘首以待，呼唤着歌星出场。
场内灯光绚丽多彩，变幻莫测。
10分钟后，歌星出场了，场内顿时沸腾起来，歌星穿着一身华丽张扬的衣服，煜煜生光，吸引着数万双眼睛。
桑迪说：“你知道，我为什么要让你来看这场演唱会吗？
我是要让你知道如何为成功而穿着，以及为成功而穿着是如何的重要。
”　　在推销当中，你要想赢得别人的信任，就得在穿着上使自己看上去很美，外表的魅力可以让你处处受欢迎。
如果你是一个不修边幅的推销员，在第一印象上你就失去了主动，还谈何推销成功。
有许多推销员之所以丢了很多业绩，是因为他们不够注重合宜的穿着以及整洁的仪容。
当你的外表看起来达到最好的状态时，你的自信心会升高，你在向顾客介绍产品时也会更灵敏、更热情。
让自己看起来光鲜亮丽需要花费时间与金钱，但这些付出和努力都会以更高的业绩来回报你。
“你给客户的第一印象95%是由穿着打扮而来的。
这是因为大部分的时间里，衣着遮蔽了身体的95%。
”潜能大师博思·崔西说。
一个人的衣着打扮表现了一个人的偏好、价值观、审美观、个性。
你的穿着向世界宣布了你是怎样的一个人。
一个销售人员的衣着打扮直接影响他的业绩水平，因为：　　1.适当地穿着有助提高自己的信赖感。
2.顾客喜欢向类似自己的人买东西。
物以类聚法则是最能影响人类行为的一种力量。
班·费得文是美国保险界的传奇人物，被誉为世界上最有创意的推销员。
刚入行搞推销时，班·费得文的着装打扮非常不得体，他的业绩也很不好，公司计划开除他。
班·费得文急了，就去问他公司一位成功人士，那位成功人士说：　　“那是因为你头发修得不像个推销员，你衣服搭配也不协调，颜色看上去非常老土。
要有好的业绩，首先要把自己打扮成一位优秀推销员的样子。
”　　“可你知道我根本打扮不起！
”班·费得文说。
“但你要了解那是在帮你赚钱，你不会多花一分钱的。
我建议你去找一个专营男装的老板，他会明白地告诉你如何打扮。
你这么做又省时间又省钱，干嘛不去呢？
这样更易赢得别人的信任，赚钱也就更容易了。
”那位朋友说。
班·费得文于是马上去一家高级美发厅，特别理了个推销员的发型。
然后又去了那位朋友所说的男装店，请服装师帮他打扮一下。
服装师认认真真地教班·费得文打领带，又帮班·费得文挑西服，以及如何选择与之相配的衬衫、袜子、领带等。
他每挑一样，就解说为什么要挑选这种颜色、式样，还特别送班·费得文一本如何着装打扮的书。
不光如此，他又对班·费得文讲解一年中什么时候该买什么样的衣服，买哪种衣服最划算。
从此，班·费得文焕然一新，他的穿着打扮有了专业销售人员的样子，他推销起来也更有自信了，他的业绩增加了2倍。

有人说：“ 着装打扮不是万能的，但打扮不好是万万不行的。
”这话真有道理。
如果你穿着得体，会信心大增。
那么，成功的穿着会为我们带来什么好处呢？
1.质地好的贵重的衣服能够跟上潮流，也比较耐用。
2.显得自己是个重要的人物，别人会因此而尊重你。
3.可以增强自己的自信。
4.可以产生积极的思想。
5.可以得到更好的服务，更容易得到自己想要的东西。
那么，如何为成功而穿着呢？
1.把自己打扮成专业销售人员的样子，而且要是高级销售人员的样子。
2.在服装选择上，要讲究色彩的搭配，深蓝色或深灰色的西装配白色或浅色衬衣。
你可以试着模仿某个一流推销员的样子，而且又是你非常欣赏的那种。
3.准备两双有档次的皮鞋以及一套擦鞋工具，永远使你的鞋子保持完好光洁的状态。
4.在面见顾客之前，在镜子面前检查自己的头发是否梳整妥当。
脸上是否干净。
5.衣料和质地不要有太多变化。
6.穿深色鞋袜。
7.浅妆但线条清楚。
要确保你的穿着会对你的业务对你的人生有帮助，还有3点建议司以帮助你： 1.买一些有关服装以及如何成功穿着的书籍来看。
2.仿照一些成功人士的服装。
成功者有成功的品味。
3.与一家好的服装店的服装师签合约，让他成为你的服装顾问。
当然，服装的穿着是根据时间、国家或地区以及你所销售的产品或服务的不同而有变化。
可以想象，保险推销员与电脑推销员的服装应该是有差别的。
你的穿着一定要讲究，要有一个度。
如果你穿得太精致太鲜艳或是太邋遢太随便，你会分散顾客对你的产品的注意力，这样是不利于成交的。
假如你是位女性推销员，你也不能穿得太性感，太娇艳，因为这样会带给顾客一个你是不专业或是太轻浮的形象。
当然，不是说你的服装价格越高，越有品质就越好，毕竟品味好和浓装是有差距的，随便和无心、俗气和有创意是有差距的。
刚才我们说了成功穿着的重要性以及如何为成功而穿着，接下来我们来谈谈销售人员应该注意哪些姿势。
这虽是题外话，但，依照经验，一个销售人员的业绩与他的姿势正确与否存在莫大的关系。
所以，谈姿势问题也是很重要的。
可以想象，一个销售人员庸懒地躺在椅子上，翘着二郎腿，嘴里叼一支烟，一副吊儿郎当的样子，以斜斜的眼光看着顾客，并为顾客介绍产品，这将是多么糟糕的事情。
要使你的姿势得体，并有助于你的推销成交，你要做到以下几点： 1.无论你是站着或是坐着，都要保持腰板笔直。
2.你坐着的时候，不要坐在顾客的对面，而要坐在顾客的左边。
(90度的位置) 3.坐在客户侧边时，不要靠在椅背上，要稍微往顾客方向倾斜。
4.你的动作不要引起顾客的忌讳。
比如，你的顾客是一对夫妇，那你的手就不要去碰顾客妻子的手或身体的任何部位，否则。
男顾客会吃醋，你的生意也就会泡汤。

编辑推荐

桑迪是一位虚拟化、理想化的人物。
他在《销售寓言：听销售大师说销售故事》中的角色是一位世界一流销售训练大师！
他告诉你如何轻松销售、乐在销售。
推销是一项报酬率最高的艰难工作，也是一项报酬率最低的轻松工作。
销售专业中最重要的字就是“问”。
所有优秀的销售人员都必须具备两个特征：第一是热爱销售，第二是尊重顾客。
推销人员的发展没有尽头，尽头只存在于推销人员的心中。
《销售寓言：听销售大师说销售故事》以一种讲故事的形式来阐述推销的技巧和方法。

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