

<<优势销售>>

图书基本信息

书名：<<优势销售>>

13位ISBN编号：9787802498846

10位ISBN编号：7802498848

出版时间：2011-12-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：尚丰

页数：209

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>

<<优势销售>>

前言

前段时间，在报纸上看到一篇报道，说销售工作已经成了大学生找工作的“禁区”。

作为一名职业的企业培训师，我心中不禁感到很沉重。

之所以有这么多人人都觉得销售是一件很苦的差事，大概是认为从事销售工作往往吃力不讨好，颠沛流离，奔波不止，睡觉想着米缸，做梦扛着销量。

同时又觉得销售是没面子、不稳定、缺少技术含量的“三无”工作，所以很多人在销售工作面前退避三舍。

其实，销售工作是世界上最具有挑战性的工作之一。

一位销售大师曾经说过：“只要具备了成功销售的能力，你就拥有了白手起家成为亿万富翁的可能。”

但是，销售并不是一件轻而易举的工作。

销售是一门艺术，是一门需要高超技巧的艺术，也是一门需要付出艰苦努力的艺术。

作为一名老资格的销售人员，我曾经在建材、IT、电信、广告等诸多领域的销售一线从事多年的销售及管理工作。

在做好销售管理的过程中，我发觉大部分销售人员都没有掌握行之有效的、具备优势的销售技能与策略，因为销售学属于易学难精的学科。

后来，我通过偶然的进入咨询顾问行业，几年来培训了数以万计的销售人员。

在培训的过程中，与学员亦师亦友，通过连续对近千名销售学员的跟踪与访谈，把他们的优秀经验编制成了今天的教学案例，并用部分教学内容编写了这本书，以此来传播给关心培训、热爱营销的朋友，希望能够给大家一点启示。

如果大家能够从本书中得到一点启发，能够因此书而在销售上有一点点进步，我会感到十分欣慰。

祝愿各位朋友能够把握自己的销售优势，在销售的道路上越走越成功！

<<优势销售>>

内容概要

销售，总是被人误解。
但销售是世界上最伟大的职业之一。

销售是一门艺术，对于初学者它似乎是枯燥的对于熟练者它似乎是麻木的，但是对于真正将销售演绎为艺术的人来说，销售总是新鲜而富有创造力的。

本书是一本指导读者跳出乏味枯燥的手册，从一个健康的心态开始，作者将向你展开一幅销售艺术的画卷。

教给读者保留销售人员尊严的销售艺术，让销售人员“站”着把钱赚回来。

作为多年从事销售和培训工作的资深培训师，作者尚丰在书中没有刻板的语言和空泛的理论，而是结合实际的销售流程和场景，让读者深入理解和领会销售作为一门艺术所需要掌握的技巧和理念。

<<优势销售>>

作者简介

尚丰，具有多年本土和跨国企业的营销实战经验，历任营销总监、重点客户事业部总经理、营销副总之职。

近年来一直致力于实战销售的课程开发与研究，并成功主持了英特尔（中国）公司、韩国三星（中国）公司、中国电信、中国工商银行、山东龙大食品集团、河南科迪食品集团、浙江通宇控肥股集团、新东方教育集团等多家企业销售团队的培训项目。

<<优势销售>>

书籍目录

引言 让客户厌恶的5种销售人员画像

第一章 要么“变态”，要么失败

心态和技巧，哪个重要

状态决定成败

为销售行为增添魅力

把自己锤炼成专家

销售，你准备好了吗

第二章 客户购买的仅仅是商品吗

“心中无剑”的销售境界

没有人喜欢邋遢

学会与客户“调频”

减去塑料袋的重量

“未雨绸缪”见细节

第三章 迈好销售的第一步

培养“发现客户的眼睛”

打一场销售的“人民战争”

看准拜访的“点儿”

接近客户要“费心”

非正式场合下的“狩猎”

谁才是真正的客户

聪明的邀请信号

寻找自己的“志愿销售人员”

成为销售界的“FBI”

第四章 准确地定位客户需求

销售不能“对牛弹琴”

定位客户购买的7个阶段

打开客户的心扉

鱼儿喜欢吃冰激凌吗

给客户找一个购买的理由

应对客户的4种负面心理

掌握人性需求的差异

第五章 抓住销售问答这把金钥匙

“暖风中的微醺”

学会使用“移情法”

产品推介的“四则运算”

“欲扬先抑”的全面介绍

抢先占领客户的立场

卖个“故事”给客户

用设问来辨别客户的拒绝

消除客户的“逆反心理”

学会用数据说话

“偷换概念”销售法

第六章 遇到“危机”向右走

“向左走”还是“向右走”

解决“萌芽中的问题”

<<优势销售>>

对症下药“根治”不满
客户有面子，自己有单子
消除异议的技巧
鱼与熊掌不能兼得时
欢迎你，打败你
第七章 临门一脚最关键
培养敏锐的成交嗅觉
客户需要成交的感觉
不要害十白向客户要订单
促使成交的“13种武器”
只卖“个性”和“特色”
“暧昧”的暗示
换一种方式到达终点
第八章 让客户离不开你
经营客户就是经营人心
主动提供优质的售后服务
不要忘了服务升级
简单问候不可少
完美的结尾

<<优势销售>>

章节摘录

版权页：插图：想要探求客户的需求，除了发动口、耳、眼的作用以外，更重要的是要用“心”。我公司的一位客户经理，曾经长时间与一个客户保持着密切的联系，想要为他的公司提供培训服务。这个客户是一家很大的公司，一直以没有需求为理由来拒绝我公司的客户经理。

有一天客户经理在浏览网页的时候，突然发现他们的招聘广告。

多年的培训服务经验告诉他，这些新员工大多是新近毕业的大学生，没有什么工作经验，很需要一次岗前培训。

客户经理马上对该客户进行详细了解，发现他们今年的招聘规模很大，意识到这是一个难得的机会，就立即着手作培训的准备。

接着寻找机会和这家公司进行联系，提出了帮他们培训新员工的要求，并且拿出了他早就准备好的培训计划。

果然不出我公司这位客户经理所料，这家公司新近招聘了大量的新员工，急需进行培训，而且他们早就听说过我公司的培训课程确实不错，看到客户经理已经准备得这么详细，很快就和他签订了这个协议。

由此可知，探知客户的需求不是一件很难的事，关键是要用心。

只要用心，就能够正确探知，从而顺利地将商品卖给客户。

<<优势销售>>

编辑推荐

《优势销售:绝对成交的8大秘诀》资深培训师倍受赞誉的销售课程精华，一部经过验证、条理清晰、步骤明确的销售教战手册，完美呈现绝对成交的8大秘诀。
让你彻底摆脱掉销售员常见的劣势。

<<优势销售>>

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>