

<<超级销售训练>>

图书基本信息

书名：<<超级销售训练>>

13位ISBN编号：9787802515031

10位ISBN编号：7802515033

出版时间：2010-10

出版时间：付晓明 金城出版社 (2010-10出版)

作者：付晓明 编

页数：312

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>

<<超级销售训练>>

前言

当乔·吉拉德三十五岁仍一贫如洗，生活无着时，是什么力量支撑他成为“世界上最伟大的销售员”？

当康德拉·希尔顿穷困潦倒，睡在公园的长板凳时，又是什么力量促使他建立了庞大的希尔顿帝国？身无分文、露宿长凳的人到处可见，可是乔·吉拉德和康德拉·希尔顿却独一无二，他们如何得到了命运的垂青？

有这样一个故事，或许可以算作为答案：一个年轻人曾经问苏格拉底，成功的秘诀是什么。

苏格拉底要这个年轻人第二天早晨去河边见他。

第二天，他们见面了。

苏格拉底让这个年轻人陪他一起向河里走。

当河水没到他们的脖子时，苏格拉底趁这个年轻人没有注意，一下子把他推入水中。

小伙子拼命挣扎，但苏格拉底很强壮，一直把小伙子按在水里，直到他奄奄一息时，苏格拉底才把他的头拉出水面。

小伙子所做的第一件事情，就是深深地吸了一口气。

苏格拉底问：“在水里的时候，你最需要什么？”

”小伙子回答：“空气。”

”苏格拉底说：“这就是成功的秘诀。”

当你渴望成功的欲望就像你刚才需要空气的愿望那样强烈的时候，你就会成功。

”是的，命运就是这样安排：随波者接受宿命，奋进者主宰人生。

<<超级销售训练>>

内容概要

《超级销售训练：30天速成金牌业务员手册》为销售人员布置了三十天的训练任务，通过细致的自我训练，你的销售技巧将得到全面提升，人格也将得到全面升华。
三十天的紧张训练后，你将会惊喜地发现自己已经迎来了一个全新的自己！
在一个充满竞争的时代，首先要用智慧和知识充实自己。
超级销售的信条是：我不仅是在卖产品，更是在卖自己。

<<超级销售训练>>

书籍目录

第一篇 卖产品就是卖自己第一天 从“出售自己”开始先推销自己自己的态度决定销售业绩销售自己的乔·吉拉德销售冠军的十大自我成功定律第二天 你就是最大的卖点形象亲和力决定客户接受度品德吸引力决定客户信任度成功销售员必备技能成功销售员自我训练第三天 无往不利的好口才说话的技巧精通销售语言练出销售好口才让语言更动人第四天 提高自己的印象分穿衣打扮的技巧交际的礼节时刻勿忘礼仪第五天 做一个受欢迎的人塑造迷人个性让客户向你微笑赢得客户的好感成为一个受欢迎的人第六天 把握沟通的技巧沟通首先要倾听聊天 也需要技巧有效把握沟通的策略与不同类型的客户沟通第七天 让时间更有效别浪费时间管理好自己的时间让时间更有价值第八天 用脑胜过用腿销售需要智慧增长营销智慧像销售冠军一样思考令人叹服的营销智慧第九天 不断成长的激情勤于学习提升记忆力一步步迈向销售顶峰第十天 把自信写在脸上直面挫折走出困境坚韧不拔永恒自信第二篇 卖产品就是卖需求第十一天 需求源自客户客户的消费需求客户的消费心理客户的消费动机需求创造价值第十二天 识别潜在客户判断潜在客户的原则潜在客户的来源如何搜索潜在客户分类管理潜在客户第十三天 让潜在客户显形谁该成为准客户对准客户下点功夫找到要找的人第十四天 从细节观察客户需求窥破客户的所思所想准确鉴别客户察言观色的技巧多方面了解客户第十五天 满足需求的独特卖点研究自己的产品重视竞争对手展现产品优势和卖点第十六天 不同客户的需求差异不同年龄的需求差异不同性别的需求差异分清客户的类型第十七天 从客户利益中挖掘需求客户为什么购买从客户的立场出发关注客户的利益让客户感受到利益第十八天 合理为客户制造需求没有需求是不可能的挖掘客户的潜在需求为客户量身定做需求第十九天 把客户需求转化为卖点从产品本身的优势出发认同客户的需求把需求转化为卖点第二十天 满足客户的超值服务需求好服务更舒心用情感拴牢客户真诚为客户着想第三篇 卖产品就是卖结果第二十一天 做足拜访前的准备功夫准备和熟悉资料仔细设计产品演示拜访前的三项准备拟定销售行动计划第二十二天 赢在良好的人际关系营造良好的个人关系使交际更自如编织人际关系网第二十三天 为客户找到购买理由关心客户的利益识别客户的利益让客户感受到利益帮助客户解决难题第二十四天 跨越销售的陷阱不要欺骗客户不能以自我为中心避免急于求成第二十五天 用“心”赢得销售用心投入倾听真心换取信任诚心赞美客户赢得客户的心第二十六天 留住客户驿动的心处理好客户的抱怨失去客户的原因用关怀留住客户第二十七天 激发客户的购买欲了解客户的兴趣和爱好刺激客户的需求攻破客户的心理防线第二十八天 巧妙打动客户吸引客户的注意力提问引起客户的兴趣产品示范创造吸引力第二十九天 让客户无法拒绝的销售看透拒绝排除异议反败为胜第三十天 享受成交的乐趣激发客户的购买欲把握成交的良机推动成交的技巧销售致胜的策略

<<超级销售训练>>

章节摘录

在销售生涯中，乔·吉拉德努力做到让每一位客户心甘情愿地到他那儿去买车，即使你是一位五年没有见过面的客户，只要踏进乔·吉拉德的门槛，他都会热情地接待你，让你觉得他非常挂念你，他从来没有忘记你。

对于热情真诚地对待客户这一点，乔·吉拉德说：“你知道，真诚是你从书本上读不到的东西，只可意会，不可言传，你得学会自然，人们喜欢诚实的人，一个销售业务员必须诚实并且处处为客户着想。

打个比方，你知道是什么东西造就一家生意兴隆的餐馆的吗？

是一传十、十传百的声誉，是那些伟大的餐馆的厨师呈上的爱心和热情。

”乔·吉拉德这样说，也是这样做的。

他每卖一辆车，都力争使客户像刚走出一家餐馆时一样感到心满意足。

买过他汽车的客户也都这么说，他们认为乔·吉拉德办事认真，待人热情，从而喜欢从他那里买车。

乔·吉拉德深有感触地说：“销售业务员也得这样做。

不管你是销售保险、汽车、房地产或其他任何东西，你都必须充分了解你的客户！

许多销售业务员不费心思去了解客户，不努力去与客户交朋友，当然客户不会喜欢从这种销售业务员手里买东西，因为人是有感情的动物。

你必须向客户表示出你的敬意，他才会购买你销售的产品。

试想，客户为什么要在一个不了解、不关心他的销售业务员那儿花掉一笔钱呢？

干我们这一行，你必须向客户提一些问题以便了解他们。

去了解客户……这是销售的关键！

”乔·吉拉德在销售汽车时对客户关怀备至，他坚信客户交钱把车开走只是销售工作的开始而非结束。

对此，乔·吉拉德说：“销售工作是神圣的。

我认为你是我的客户，你就属于我，而不是属于我的工作或是我的公司，客户就是我的一部分。

我总是让客户明白这一点。

”

<<超级销售训练>>

编辑推荐

《超级销售训练:30天速成金牌业务员手册》：一部以加速度成为销售精英的策略宝典一部打造顶级销售的速成教程销售是一项报酬率非常高的艰难工作，也是一项报酬率最低的轻松工作。你的态度决定了你的报酬，决定了你是一个普通销售还是这一行的精英。销售是世界上最最有保证的工作，如果拥有信念的力量，他就拥有了最可怕的武器。没有准备就是准备着失败。其实，你只需要选对三十天。

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>