

<<史上最強業務銷售術>>

图书基本信息

书名：<<史上最強業務銷售術>>

13位ISBN编号：9789866340291

10位ISBN编号：9866340295

出版时间：2010-3

出版时间：海鷗文化出版圖書有限公司

作者：盛安之

页数：288

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>

## <<史上最強業務銷售術>>

### 內容概要

鷹的眼睛 + 狼的性格 + 豹的速度 + 熊的力量 = 世界上最強的業務員！

想要成為超級業務員，就要永遠記住：銷售不是以成交為目的，而是以成交為起點！

知己知彼 在鳥類中，鷹的敏銳程度名列前茅。

鷹翱翔在二、三千公尺的高空，兩眼虎視眈眈的掃視著地面。

它可以從很多相對運動的景物中，觀察獵物的動向。

業務員一定要具備鷹的眼睛，敏銳的發現客戶和競爭對手，準確的分析客戶的需求，迅速找到與競爭對手的差距和自己的優勢。

一旦確定目標，就要立刻採取行動，第一時間與客戶溝通，牢牢的抓住客戶，不要對自己的行動和客戶持有懷疑的態度。

作為一個業務員，最重要的不是戰勝別人，而是戰勝自己。

想要戰勝自己，關鍵是瞭解自己，知道自己的優缺點，不斷的完善自己。

瞭解自己的前提是：以他人為鑒。

透過他人來洞察自己、反省自己，進而發現自己的不足，最終超越自我。

大多數業務員沒有很好的業績，是因為不瞭解自己的缺點，周而復始的重複同樣的錯誤。

想要改進自己，就要先從瞭解銷售模式著手。

我們可以把業務員的銷售行為模式，分為七種類型。

**權威指導型** 最近，麥克與一個客戶洽談生意，立刻就要簽約，他必須向客戶做最後一次的產品介紹。

為了給客戶專業的感覺，麥克雙手抱拳、抬頭挺胸。

麥克說：「你們應該買我的產品，應該把錢付給我，不應該買別的產品。」

產品介紹結束以後，客戶覺得沒有受到尊重，因此取消合作計畫。

這種類型的業務員，對自己過於自信，對客戶過於傲慢，自認為客戶沒有自己懂得多，沒有自己專業。

他們甚至會對客戶提出的問題，採取嘲笑的态度，以便顯現自己的權威。

如果有客戶表示不願意購買，這種類型的業務員或許會教訓客戶。

這種類型的業務員的特徵是：不會探測客戶的需求，喜歡站在較高的地位，告訴客戶應該怎麼做才是正確的，就像老師指導學生一樣。

權威指導型的業務員，由於沒有充份瞭解客戶的需求，因此很難深刻瞭解市場的需求和客戶的偏好。

又因為他們高高在上，不願意委曲求全，無法做到有效的溝通，難以維持長遠、深厚的關係，更無法透過客戶介紹，進行更多的交易。

**死纏爛打型** 有一個業務員，推銷投影機設備。

雖然客戶一直拒絕他，他還是不斷的拜訪，而且一坐就是大半天。

某一天，客戶去拜訪一個朋友，在朋友的辦公室，赫然看見裡面坐著一個熟悉的身影，那個業務員又來了。

客戶的感受：厭惡！

就算以後想買同類產品，也不會向他購買。

堅持不懈是好習慣，但是過度就會變成死纏爛打，讓人厭惡。

如果客戶表示沒有購買需求，業務員應該主動離開。

如果想要保持聯絡，期待以後的成交，業務員可以送一張賀卡，或是經常發E-mail問候。

**呆傻愣頭型** 有一個公司的業務員，第一次拜訪客戶的時候，衣服竟然皺巴巴的，不知道幾天沒有洗，老遠就聞到汗臭味。

特別讓人難以忍受的是，他竟然想用指縫滿是黑泥的手和一個有潔癖的女客戶握手。

天啊！

女客戶當場面帶不悅。

優秀的業務員要留給客戶良好印象，呆、傻、愣都會給客戶不放心的感覺，客戶怎麼敢向他買東

## <<史上最強業務銷售術>>

西。

客戶害怕他是否可以做好售後服務，更擔心他的產品是否有問題。

作為一個業務員，穿著不一定要時髦，但是一定要乾淨，要有禮貌，要手腳伶俐，不要讓客戶感覺不專業。

**低價導向型** 價格戰是業務員最常用，也是最低級的一種競爭策略。

這種類型的業務員，只會銷售具有價格優勢的產品。

他們認為價格是銷售成敗的最主要因素，任何銷售失敗的結果，都會歸咎於產品價格優勢的缺乏。

這種類型的業務員，最大的問題就是沒有自信。

對於大多數的客戶而言，只要可以滿足他們高品質的需求，客戶們就會願意購買。

他們不瞭解高收入的客戶大多數都對價格不敏感，有能力而且願意支付比較高的價格，只要產品符合他們的需求。

低價導向型業務員的業績好壞，經常不是決定於業務員自己的銷售能力，而是公司能否推出有價格競爭力的產品。

因此，這種類型的業務員的命運，不是掌握在自己手中，而是受制於其他因素。

**人際關係型** 這種類型的業務員認為：只要把「關係」搞好，其他都是次要的。

現在的「關係」行銷，也開始強調「關係」的重要性。

但是這裡的「關係」不是靠吃、喝形成的「關係」，而是透過為客戶提供良好的產品和服務，並且經常聯絡而不斷形成的好感。

但是，「關係」只是交易的起步，真正的勝負還是要靠業務員其他方面的能力。

人際關係型的業務員，過度注重與客戶的關係，沒有徹底瞭解客戶的需求。

憑著人際關係拿到訂單以後，如果客戶在使用的時候，不能得到充份的滿足，將會妨礙與客戶的長期關係。

人際關係型的業務員，除了要注重人際關係，還應該著力於瞭解客戶的真正需求，提供客戶最適當的產品，才可以和客戶建立長期、穩定的關係。

**被動挨打型** 這種類型的業務員認為：客戶有需要，自然會購買。

因此，他們不會主動的發掘客戶的需求，不會主動的告訴客戶自己的產品和競爭品牌有何差異，以被動的方式等待客戶購買。

這種類型的業務員，在賣場很容易看到。

一些已經知道自已的需求、確定自己要購買什麼的客戶，如果看到想要的東西，就會立刻購買。

但是，絕大多數客戶的需求都不是很明確。

因此，過於被動的業務員，經常會錯失很多機會。

**問題解決型** 這種類型的業務員，讓客戶覺得可以信任。

他們可以解決客戶的問題，並且滿足客戶的需求。

這種類型的業務員，讓客戶感覺到業務員是來幫助他的。

他們可以滿足客戶的需求，可以提出合理的建議，讓客戶可以從購買的產品上，得到很多自己想要得到的利益，並且覺得很滿意。

這就是問題解決型的業務員給客戶留下的感受。

這樣的業務員可以解決客戶的問題，客戶願意與他們交流。

交流的產生，促使客戶瞭解更多的產品資訊，可以為下一步的成交，打下堅實的基礎。

以上七種類型的業務員，面對不同的產品、不同的客戶、不同的狀況的時候，都有可能達成交易。

但是一般說來，問題解決型的業務員最容易獲得穩定的業績。

在他們穩定的業績中，幾乎有一半以上都是由以前的客戶再購買，或是由這些客戶介紹其他客戶購買帶來的。

所以，一個業務員的銷售模式，應該向問題解決型轉變。

當然，人際關係型的銷售，也相當不錯。

**【鷹的提示】** 不同類型的業務員，採用不同的策略。

## <<史上最強業務銷售術>>

無論是哪一種方式、類型，首要前提是瞭解自己的特點，進而根據自己的特點，找到適合自己的銷售方式，進而戰勝競爭對手，贏得訂單。

## <<史上最強業務銷售術>>

### 作者簡介

盛安之 曾經擔任廣告公司企劃、企管顧問公司策略總監，現為知名暢銷書作家。作者多年來致力於教導社會大眾如何有效的提高人際溝通的效率，曾經舉辦多場以人際溝通為主題的演講，以其親切、熱誠、幽默的演講風格，受到很多人的喜愛。著有：《史上最強業務說話術》。

## <<史上最強業務銷售術>>

### 書籍目錄

前言：業務狠角色第一章：鷹的眼睛我是捕獵高手 - - 鷹。

生活在懸崖、峭壁之間，得天獨厚的環境，讓我對出現在視野裡的獵物一覽無遺。

敏銳的雙眼，讓我對獵物做出精確的分析。

獵物的距離、獵物的大小和重量、移動速度，甚至有可能改變的移動軌跡，還有風速、風向，都要提前做出預判。

我必須全神貫注，準確而迅速的出擊，否則就會失去美食，無法在自然界立足。

適者生存，是永恆不變的真理。

上帝給我無與倫比的眼睛，我就會仔細觀察，緊盯著即將出現的獵物，迅速的行動。

知己知彼建立目標制定計畫瞄準客戶發掘需求第二章：狼的性格哪裡有獵物，哪裡就有我。

我就是狼。

我是食肉動物，我以此自豪。

命中註定我將處於孤獨、寂寞中，所以我學會忍耐。

只要我鎖定目標，無論跑多遠的路程，花多久的時間，冒多大的風險，我都不會放棄，我用忍耐、堅韌、勇敢、智慧、無畏、創新、激情，創造無敵的團隊。

我有無畏的強者心態，我有自己的原則。

我不會為了嗟來之食，不顧尊嚴的搖頭擺尾。

因為我知道，我不可以有傲氣，但是絕對不可以無傲骨。

我懂得進攻，也懂得退縮。

既可以孤身作戰，更善於群體進攻。

我精通叢林與荒漠的游擊戰術，所以我將永遠立於不敗之地。

忍耐堅韌勇敢無畏雪藏智慧堅守準則強者心態第三章：豹的速度我是「三劍客」之一 - - 豹！

我是一切小動物最可怕的殺手，穩坐貓科動物的第三把交椅。

我喜歡獨居和夜遊，善於偽裝，善於游泳，善於攀登。

我喜歡在南非的喀拉哈里沙漠上悠閒的散步，享受那裡的陽光。

並不是我懶惰，我只是在等待時機。

我捕食的時候，一般選擇距離我最近的一隻獵物，絕對不貪戀羚羊群。

因為我知道，如果我太貪心，就會連一個獵物也捕不到。

我是陸地上奔跑最快的動物，可以在一百八十三公尺的衝刺過程中，跑出每小時一百一十三公里的

速度。

這個速度，可以讓我追趕上急速奔跑的獵物。

時間管理個人管理破解拒絕資訊整合蓄勢待發第四章：熊的力量我經常被人們稱為大笨熊，因為我的外表憨厚老實，看起來比較笨拙。

其實，我是很聰明的，只不過這種聰明，被憨厚老實的外表掩蓋了。

因為我熟知「第一印象」的重要性，人們都喜歡老實的人。

我的這個假象，得到很多人的喜歡和信任，特別是小朋友們。

實際上，我在捕捉獵物的時候，是非常兇殘的。

一旦抓住機會，我會直擊對方的要害，絕對不會給對方喘息的機會。

銷售禮儀超群口才人際風格銷售技巧輕鬆成交

<<史上最強業務銷售術>>

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>