

<<销售新人10大军规>>

图书基本信息

书名：<<销售新人10大军规>>

13位ISBN编号：9787111252542

10位ISBN编号：7111252543

出版时间：2009-1

出版时间：龙平 机械工业出版社 (2009-01出版)

作者：龙平

页数：168

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>

<<销售新人10大军规>>

前言

现在的时代不缺产品，而是缺少市场。

要生产市场需要的产品，要把市场需要的产品推销出去，就需要市场营销。

准确地说，销售的过程就是一个把“产品”变为“商品”的过程。

销售是营销的核心部分，如果没有销售，产品变为商品就没有希望，企业也没有希望实现赢利，所以说销售是世界上最伟大的职业之一。

销售虽然没有直接创造出价值，但是形形色色的产品只有通过销售，其价值才能体现出来。

在市场经济里，谁最接近市场，谁最有发言权、谁最能在市场中叱咤风云？

是销售员。

销售员是任何一个靠市场生存的企业中最重要的尖兵力量。

作为一名企业新进的销售员，如何衡量自身的价值和应该持有的价值观念，是关系到销售员自身职业生涯的十分关键的因素！

如果一个销售员学会了做销售，那就等于学会了做生意。

每个人都渴望成功，作为一个企业新进的销售员，如何能在短时间内成为一名优秀的销售员呢？

成功的销售员需要一定的素质。

这种素质，有的是先天具有的，但更多来源于后天的学习和努力。

那么，一个成功的销售员应具备什么样的素质呢？

《销售新人10大军规》会告诉你答案。

如果你正准备从事销售工作，请翻开《销售新人10大军规》；如果你是一名在职的销售员，也请翻开《销售新人10大军规》。

《销售新人10大军规》共分为10章，从各个角度全面分析了一个企业新进的销售员应具备什么样的素质和能力，怎样才能得到企业和社会的认可从而达到事业的巅峰。

<<销售新人10大军规>>

内容概要

本书通过生动翔实的案例，阐述了一个销售新人应该服务的十条军规：请用你的业绩说话；面对困境有原因分析，更有解决方案；不局限于经验，不断学习和进步；承受拒绝；用贡献证明你的价值等，这10条军规是作者20年销售工作的经验总结，让没有经验的销售人员，快速领悟销售之道，知道哪些是应该做的，哪些是销售人员必须具备的素质，可以帮助新手快速成为一个销售高手，为企业创造效益。

<<销售新人10大军规>>

作者简介

龙平，中国C8销售管理机构创始人；中国营销招聘第一人；中央电视台经济频道《劳动与就业》栏目专家；美国领导力研究中心认证中文讲师；曾任：联合国粮农组织（FAO）中国中心高级教官旺旺集团（大陆事业总部）；首席培训师美国协和门窗（中国）有限公司；营销顾问香港达达传媒集团；销售总监中国国际教育产业投资集团（CIEI）营销总监。

龙先生在培训咨询界以销售人才招聘甄选技术而著称，为SOHO中国等几百家公司提供了量的销售组织组建及人才甄选解决方案。

龙先生授课以生动化的互动式教学为主导，为学员提供翔实的案例分析和实际运用模块，最擅长于检测企业销售人员的核心特质和制订差异化的方案，为企业提供实效化的销售业绩提升以及关键人员招聘解决方案。

<<销售新人10大军规>>

书籍目录

第一条 军规——请记住：你进入的是一家讲求实效的企业，请用你的业绩说话第一节 业绩就是话语权让业绩来说话老板赏识你的理由老板眼中的优秀员工第二节 光有勤奋是不够的勤奋不是衡量人才的唯一标准勇于展现自我，善于灵活变通第三节 成为主动进攻的食肉动物你是食肉动物吗养成主动工作的习惯第四节 挫折是最好的学习阳光总在风雨后-把挫折当作成功的阶梯第五节 挑战业绩高峰其乐无穷要做就做最好勇于挑战高难度的任务冲锋的准备，成功的乐趣第二条 军规——如果你要离开，请带上你的荣誉和奖金，我们是你最好的证明人第一节 因果律——一分耕耘，一分收获成事在勤一多一份努力，多一份收获第二节 责任感——完成销售任务，没有任何条件可讲工作是你的责任不找任何借口第三节 韧性——业绩是一天天积累起来的的不积跬步，无以至千里坚持不懈，直到成功坚持不懈地工作就能创造业绩第四节 价值观——要做就做销售明星实现个人价值创造出最佳业绩第五节 荣誉观——用你的业绩和奖金说话用成绩证明自己高业绩为你带来好声誉第三条 军规——在你发出抱怨前，应该先想想同样条件下优秀者是如何做到的第一节 良好心态——抱怨永远没有用停止抱怨，充满热情地去工作远离斤斤计较第二节 正面思维——方法永远比问题多工作中要找方法转念一想为实现最终目标而寻找方法第三节 分析总结——找到规律，独辟蹊径从逆向思维寻找突破墨守成规难成功，勇于创新才是了不起的人换个想法，便能换来一切第四节 工作策略——比别人多做一点点善于发现那些需要做的工作每天多做一点点第五节 自我定位——永远不做多数派永远不做大多数第四条 军规——企业永远喜欢这样的销售员：面对困境有原因分析，更有解决方案第一节 判断问题——为什么没问题和有问题的销售的过程就是发现问题的过程第二节 分析问题——关键点在哪里-分析问题的突破点就是思考和观察问题的能力善动脑筋去突破思维死角分析工作中的细节第三节 解决问题——什么是最佳方案妥善解决问题灵活应变是解决问题的关键拥有积极的心态就拥有解决问题的能力立即把意志变成行动第四节 总结问题——怎样调整，怎样做得更好采取正确的行动思路决定出路第五条 军规——昨天的经验不要成为今天的障碍，你应该不停地学习和进步第一节 别把经历当经验不思进取，必遭淘汰学习制胜法则第二节 经验也会不管用把经验归零不要陷入经验的迷宫第三节 拒绝创新，只会死在昨天的沙滩上物竞天择，新者为上善于创新，打破常规第四节 每天都是新手定期让自己清零“刷新”你的脑子第六条 军规——销售人员生存的价值只有一条：为客户创造利益第一节 秘诀之一：客户的购买动机是解除痛苦客户最关心的是能否解决问题抓住客户的心理客户为什么要购买你的产品与客户共同分享利益第二节 秘诀之二：善于发现客户的需求学会创造顾客的需求三秒钟抓住客户的心第三节 秘诀之三：想方设法让客户愉快提供贴心服务，塑造良好形象为客户创造快乐温馨服务第四节 秘诀之四：追求销售业绩之外的成就感关照别人就是关照自己——幽默的成功之路替别人着想就是替自己着想第七条 军规——被拒绝是销售员的家常便饭，唯有你是优质弹簧，修复能力才会最强第一节 销售是从客户的怀疑和拒绝中开始的从不向拒绝低头对待拒绝要诚恳微小的勇气能够取得无限的成绩第二节 害怕失败是最强劲的奋斗动力无论做什么，都要追求卓越在时运不济时也永不绝望第三节 心理承受力——越压越有弹性面对拒绝要保持乐观的态度第四节 耐性——世上没有敲不开的门相信自己，忍受拒绝一心急吃不了热豆腐，做事一定要有耐心面对失败，只有不屈不挠才能最终成功第五节 真诚——感动客户关心，关心，再关心感动你的客户用心经营顾客第六节 技巧——影响客户说话会转弯才能说服人主动地影响客户艺术地说服客户第八条 军规——全世界成功的销售人员的共同点：喜欢、自信、悟性、德行第一节 喜欢：爱销售才能干销售你最喜欢什么干一行，爱一行，精一行，成一行成功并不像你想象的那么难第二节 自信：赢得信任，稳获业绩，我是最棒的自信是职场生存的准则其实很多事并不难自信与他信的逻辑第三节 悟性：洞悉客户需求，助人即是助己什么是悟性随时追踪客户的需求要等到客户把话说完第四节 德行：怀疑所有人不如相信所有人销售人员的德行无信而无立，信誉才是做事的根本如何获得别人的信任第九条 军规——我们不看重你的文凭、背景和经验，唯有你的贡献才能证明你的价值第一节 你和别人站在同一起跑线上用智慧赢得领导的青睐提高灵活使用知识的能力专业知识成就专门人才第二节 资质、背景不好的人同样可以成功赚钱靠智能，而不是靠学历用业绩拒绝平庸第三节 新手要敢于站出来弱者等待机会，强者创造机会要学会推销自己打破旧观念，勇于站出来第四节 找到最好的价值实现途径别出心裁的意识创造巨大业绩无限创意让你脱颖而出打破传统模式，寻求新的契机第十条 军规——客户忠

<<销售新人10大军规>>

诚之道：准备、方便、伙伴、咨询第一节 准确——清晰定位产品和服务的核心价值准确地定位即成功了一半产品的价值在于客户的认可度第二节 方便——让客户便捷地享受到你的服务培养客户忠诚度之必需——服务于你的客户第三节 伙伴——使客户成为生活中的伙伴做客户信任的朋友建立好感之后谈生意一第四节 咨询——为客户提供与产品相关的信息服务在销售过程中传递产品信息把产品特性转换成客户的利益向客户说明出现问题时应当怎么做

<<销售新人10大军规>>

章节摘录

第一条军规 请记住：你进入的是一家讲求实效的企业，请用你的业绩说话第一节 业绩就是话语权让业绩来说话业绩是企业生存的命脉，一个讲求实效的企业，其业务量的多少决定着企业是否能在同行业中站稳脚跟。

作为企业的销售员，对此担负着重任，在“销量就是硬道理，业绩就是话语权”的营销部门，有了好的业绩，就有了崭露头角的机会，因业绩优秀而升职是最光荣的。

绝大多数高层和核心层领导都是从业务员成长起来的。

因销售业绩突出而被提拔，这种成长模式与很多公司的发展轨迹相一致。

把业绩优异的业务员提拔为经理，体现了公司“谁干得出色谁就会晋升”的宗旨，业务员要想得到晋升，必须努力把自己的业绩提上去，把被提拔为经理的销售尖兵当做榜样。

同时，这也是对被提拔者的“鼓励”，进一步促使他们在新的平台上做得更好。

总之，能否快速做出业绩决定了销售员能否成功地走下去。

必须有可见的业绩支持，才能得到公司的认同，才能向其他人证明自己的能力，得到他人的尊敬和信赖。

任何一位有进取心的老板都希望自己的销售员能干而且会干，如果自己的销售员都属于平庸之辈，那么这位老板肯定会感到非常苦恼。

在公司最需要人才的时候，如果有一位稳健果断、很有工作效率的销售员出现，使本部门的工作业绩很快得以提高，那么老板一定会赞赏他：“好样！”

你干得真不错！

”“你是个有能力且值得信赖的好员工”。

“干得不错”是老板对员工最好的夸奖，同时也是老板对员工表示赏识的一种表达方式。

作为销售员应该知道：在这里，所谓“干得不错”，并不仅指卖力而已，同时还包含着对其达到预期实绩的能力的肯定。

在现代社会里，光有工作热忱、踏实、卖力还远远不够，还必须会动脑，高效率地完成工作，达到预期目标才行。

只有这样，老板才能放心地任用你去完成一项项艰巨的任务，才有可能重用并提拔你。

<<销售新人10大军规>>

编辑推荐

《销售新人10大军规》将龙平先生原创的10条销售规则，用翔实的案例加以证明和深入浅出的讲解，让处于迷茫不知道怎么做销售的销售新手快速领悟销售之道。

第1条法规：请记住：你进入的是一家讲求实效的企业，请用你的业绩说话
第2条法规：如果你要离开，请带上你的荣誉和奖金，我们是你最好的证明人
第3条法规：在你发出抱怨前，应该先想想同样条件下优秀者是如何做到的
第4条法规：企业永远喜欢这样的人员：面对困境就有原因分析，更有解决方案
第5条法规：昨天的经验不要成为今天的障碍，你应该不停地学习和进步
第6条法规：销售人员生存的价值只有一条：为客户创造利益
第7条法规：被拒绝是销售的家常便饭，惟有你是优质弹簧，修复能力才会最强
第8条法规：全世界成功销售人员的共同点只有四条：喜欢、自信、悟性、德行
第9条法规：我们无视你的文凭、背景和经验，唯有你的贡献证明你的价值
第10条法规：客户忠诚之道：准确、方便、伙伴、顾问
龙平先生从事销售工作近20年，多年来也从事销售经理的培训工作，有着丰富的经验。

资深销售培训师总结的销售10大关键理念，专门针对“销售新人”。

10条军规很贴切也经过检验，相当有说服力、感召力。

很多提法已经成为企业销售人员的座右铭。

<<销售新人10大军规>>

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>