

<<这样销售才能成交>>

图书基本信息

书名：<<这样销售才能成交>>

13位ISBN编号：9787111284345

10位ISBN编号：7111284348

出版时间：2009-10

出版时间：机械工业出版社

作者：李洪道，张吉海 著

页数：154

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>

<<这样销售才能成交>>

前言

您心目中的销售精英是谁？

说起销售精英，您会想起谁？

王永庆、李嘉诚、曾宪梓、宗庆后？

还是史玉柱、马云……先让我们从几位风云人物身上仔细品味精英是怎样炼成的。

王永庆，1916年1月出生于台湾省台北市新店直潭，出身贫苦。

1954年筹资创办台塑公司，1957年建成投产。

他的台塑集团发展成为台湾企业的“王中之王”。

在世界化工行业，台塑集团董事长王永庆是一个家喻户晓的传奇式人物，他把台湾塑胶集团推进到世界化工工业的前50名。

台塑集团能取得如此辉煌的成就，与王永庆能吃苦、肯钻研的精神是分不开的。

李嘉诚，1928年7月29日出生于广东省潮州市，长江实业集团掌门人。

当今世界很多杰出的企业家都从事过推销工作。

推销是一门学问，也是一门艺术。

最初，李嘉诚向客户推销产品之前，心情总是十分紧张。

于是他就在出门前或者路上把要说的话想好，反复练习，从而成功地克服了紧张的心理。

渐渐地，李嘉诚发现自己不仅推销有术，而且大有潜力。

他那与生俱来的观察能力和分析能力十分适合做推销员。

他总是能凭着直觉看出客户是什么类型的人物，并且能马上了解客户的心理和性格，从而制定好相应的推销策略。

<<这样销售才能成交>>

内容概要

成为销售精英是每个销售人员的梦想，然而销售总是充满了挑战和创造性，难以被销售人员领悟和把握，但它并非没有规律可循，销售精英密码就总结了它切实可循的规律。本书通过“2”大表象、“3”大武器、“4”大标准、“5”大基本能力和完成指标“5”诀，为您破解销售精英密码，助您早日成为“走对路、找对人、说对话、做对事、用对心”的销售精英。

<<这样销售才能成交>>

作者简介

李洪道，上海恩虹营销咨询有限公司首席咨询顾问，工业品营销专家，长年专注于工业品营销实践与理论研究。

创新提出“工业品营销，赢在信任”的论断，首创基于信任导向的中国特色工业品营销管理体系。2006年度中国培训论坛“中国最具影响力讲师30强”，中国科学技术大学（2

<<这样销售才能成交>>

书籍目录

序 言销售精英有啥不一样前言 勿让“精英”变“金阴”第1章 精英密码之：“2”大表象 1.1 良好的职业形象 1.2 商务礼仪 1.3 专业——丰富的专业知识 本章演练路径第2章 精英密码之：“3”大武器 2.1 FAB——把握自身优势的武器 2.2 SPIN——激发潜在需求的武器 2.3 AT——赢得客户信任的武器 本章演练路径第3章 精英密码之：“4”大标准 3.1 HEAD——学者的头脑 3.2 HEART——艺术家的心 3.3 HAND——技术者的手 3.4 HOOF——劳动者的脚 本章演练路径第4章 精英密码之：“5”大基本能力 4.1 影响他人的能力 4.2 快速反应的能力 4.3 数理分析的能力 4.4 自我管理的能力 4.5 处理异议的能力 本章演练路径第5章 精英密码之：完成指标“5”诀 5.1 走对路 5.2 找对人 5.3 说对话 5.4 做对事 5.5 用对心 本章演练路径

<<这样销售才能成交>>

章节摘录

第1章 精英密码之：“2”大表象 1.1 良好的职业形象 职业形象的影响可谓无所不在，对于招聘面试人员来说，它影响着你是否能赢得职位；对于同事和老板来说，它影响着你的团队合作效率和升迁仕途；对客户来讲，它影响着你的生意订单；对下级来说，它影响着你的权威。正是由于这几点，职场上的人随时随地都有树立和维护自己职业形象的机会。

对于一个销售人员来说，树立良好的职业形象尤为重要。

销售人员是企业形象的缩影、企业文化的代表，销售人员形象的好坏，往往代表着企业形象的好坏，也影响着客户对企业的看法、态度，乃至生意能否达成。

如果一个男销售人员穿着时尚、一头红发地去见客户。

客户还会愿意跟他见面吗？即使见面了，他们会信任他吗？或者说会信任公司吗？ 根据企业的不同性质，企业对员工的职业形象要求也会有所不同。

尽管大家都注重着装、待人接物、言谈举止等职业形象，但更重要的是把个人形象与企业形象很好地匹配起来，你的着装风格一定要与公司的风格融为一体，客户从销售人员的个人形象、精神面貌、礼仪礼节就能看出公司的企业文化、精神面貌。

一般来说，公司的销售人员着装应该精干利落、稳重可靠，这样客户才可能信任你，也才会跟你合作。

。

<<这样销售才能成交>>

编辑推荐

掌握绝对成交的销售艺术，跻身销售精英TOP10%。

点石成金的销售精英速成宝典，即学即用的销售业绩提升指南。

让销售经验知识化让销售精英普及化 让销售团队狼性化让销售佳绩持续化 “2”大表象
销售精英必须具备的良好职业形象和丰富的专业知识 “3”大武器销售精英必须掌握的“3”大销
售武器 “4”大标准销售精英衡量自我的“4”大标准，用以对照训练 “5”大能力销售精英必
须具备的“5”大基本能力 “5”大秘诀销售精英完成销售指标的“5”大秘诀，即走对路、找对人
、说对话、做对事、用对心 营销专家为您破解销售精英密码，从销售理念、方法、技巧等不同角
度，全方位阐释如何赢得客户长久信赖，持续提升销售业绩，打造精英销售团队，成就完美销售人生

每章后附有演练路径，便于您对照本章知识分析和了解自我，并进行改进和提升。

全书切合实际的测试、简洁的表单、丰富的实战案例，为您立体解读销售精英密码。

<<这样销售才能成交>>

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>