第一图书网, tushu007.com

<<打造杰出销售人员>>

图书基本信息

书名：<<打造杰出销售人员>>

13位ISBN编号：9787121055522

10位ISBN编号：712105552X

出版时间：2008-1

出版时间：电子工业

作者：谢夫曼

页数：163

字数：174000

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

第一图书网, tushu007.com

<<打造杰出销售人员>>

内容概要

销售时应避免的10大常见错误：　　错误1：没有约定下次见面时间，错误2：不核实你的信息，错误3：不把销售升级，错误4：忽略客户的特殊性，错误5：不在两周前就做好计划，错误6：只注视那些肯定答复，错误7：离开时不提出具体的下一步行动要求，错误8：不了解潜在客户的看法时就试图成交，错误9：不问你自己明智的问题，错误10：过于依赖科技。

　　史蒂芬•谢夫曼是美国最大的培训公司之一的总裁，被喻为美国头号销售培训大师。

本书是在他的《25种销售策略》、《25种销售技巧》、《25种销售习惯》、《25种销售错误》四本书的基础上合编而成的，分别介绍了世界顶级销售人员所采用的主要销售策略、在书本上学不到的销售技巧、一个成功销售人员必须养成的良好习惯，以及销售人员最容易犯的错误和解决方法。

书中的很多例子是作者的亲身经历，具有很强的说服力。

本书简短易懂、可读性和可操作性极强，是工作忙碌的销售人员的最佳读物。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

史蒂芬·谢夫曼，被喻为美国头号销售培训大师。
他于1979年成立E.D.I.管理集团（美国最大的培训公司之一），在其后的20多年内，先后与9000多家公司的销售人员共过事，同时也对那些在事业在达到顶峰的销售人员进行了长达25年的观察和研究，得出了许多宝贵的经验。
他热爱销售培

第一图书网, tushu007.com

<<打造杰出销售人员>>

书籍目录

第1章　25种销售策略　策略1　立刻采取行动　策略2　花时间静静地思考　策略3　抓住机遇　策略4　一定要守时　策略5　在24小时内回电话　策略6　与每个人至少见一次面　策略7　知道何时该放弃　策略8　知道何时该寻求帮助　策略9　知道如何发展相互依赖的关系　策略10　知道什么时候该自立　策略11　把自己看做变化的使者　策略12　对客户进行评估　策略13　留心观察　策略14　问正确的问题　策略15　努力将销售工作进行下去　策略16　领会客户讲述经历的真正目的　策略17　保持联系　策略18　培养有规律的、灵活的规划技巧　策略19　做到未雨绸缪　策略20　有技巧地提出问题　策略21　把客户的利益放在首位　策略22　和客户一起制定新的应用措施　策略23　进行回访　策略24　通过电话开拓新的商机　策略25　简单有效的“两个阶段”策略第2章　25种销售技巧　技巧1　提防因特网上的糟糕建议　技巧2　举办活动，推进销售关系　技巧3　追寻肯定的答复　技巧4　利用“我没想到会这样”的威力　技巧5　提防“休闲星期五”　技巧6　询问有关客户的关键问题　技巧7　找出什么发生了变化　技巧8　明智地利用电子邮件　技巧9　直截了当提出面谈要求　技巧10　不要急于成交　技巧11　难题由你来提出　技巧12　争取更多的回电　技巧13　不要一次谈完所有的问题　技巧14　不要“倾销产品”　技巧15　超越“连珠炮式”的销售　技巧16　掌握PIPA顺序　技巧17　让潜在客户敞开心扉　技巧18　提前准备好问题　技巧19　不要太早提交建议书　技巧20　核对你的信息　……第3章　25种销售习惯第4章　25种销售错误

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第1章　25种销售策略　　美国头号公司销售培训师的销售建议直截了当、简单易行，给全世界数以千计的公司企业提供了帮助。
在本章中史蒂芬·谢夫曼提示了自己在培训顶级销售人员过程中新历的25条销售策略。
这些高明实用的策略，可以帮助你建立、拓展及维持客户关系，还会帮助你提高销售业绩。
　　策略1　立刻采取行动　　不要把事情复杂化，立刻采取行动。
机不可失，时不再来。
当事情悬而未决时，应当采取行动将其向有利的方向推进！
　　不久前，我与一名销售人员谈论她刚刚进行过的一次会晤。
她说会晤进行得非常顺利，很可能给她带来一笔生意。
我说：“哦，那太好了。
你给他写信感谢他与你会面了吗？
”她说：“没有。
没有必要给他写感谢信，因为我打算在星期五给他打电话，做进一步的商谈。
”　　我们谈话的时间是在星期二下午。
那名销售人员不明白写信的意义何在，而意义就在于她的这笔生意可能因为没有写信而成为泡影。
我告诉她，她犯了一个错误：很有可能她星期五根本无法打的电话。
而且不管之后她能不能打通电话，一封感谢信都可以巩固她在第一次会晤时的成果。
我跟她说：“如果是我的话，我会立刻寄一封信过去。
”　　也许她原本想按照我所建议的那样去做，但事实是她根本就没有寄信。
双方在星期五没能联系上，整整一周后才通上电话。
她的销售中断了，她坐失了良机。
为什么会这样呢？
因为她决定“等等看对方会做何反应”。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

可以帮助你建立、拓展及维持客户关系，还会帮助你提高销售额。
告诉你理想的销售进程分为四个步骤：探询、访问、介绍和成交。
为你提供了一个独特的课程表，将你带进一个神秘的推销领地。
为你提供了一个在短期内即可提升你的竞争力的简单易读、浅显易行的策略汇编。
“史蒂芬·谢夫曼是一个对现实生活有深刻洞察力的人。
他的书你可以反复地读，而且每读一篇，你都会有新的感悟。
”　　——帕特丽夏·C·西姆普森，CHEMICAL BANK副总裁

第一图书网, tushu007.com

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