

<<深度引爆>>

图书基本信息

书名：<<深度引爆>>

13位ISBN编号：9787121065354

10位ISBN编号：7121065355

出版时间：2009-4

出版时间：电子工业出版社

作者：影响力中央研究院教材专家组

页数：194

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>

## &lt;&lt;深度引爆&gt;&gt;

## 前言

一名销售人员的成功靠什么？

答案也许是多种多样的。

可是，仔细分析那些成功销售大师就会发现，他们的身上有着共同的品质：顽强的精神和健全的心智。

精神的作用和心灵的力量，可以成就一个人，也可以毁灭一个人。

想要成为一名出色的销售人员，不仅要有志在成功的坚定信念，还要有坦然面对商海沉浮的积极心态；不仅要具备承受客户刁难与拒绝的耐力，还要有懂得巧妙“抛砖”、轻松“引玉”、动用“四两”、拨得“千金”的策略。

想要成为一名出色的销售人员，必须具备成功者的心性，培养获得财富不可或缺的综合素质，同时还要小心别人的手段伎俩，避免那些导致失败的细枝末节。

销售人员不只“在销言销”，还需要正直、勤奋、诚信的“实干”，需要善于沟通、铺路搭桥的“巧干”。

只有这样，才能在纷杂的尘世中游刃有余地工作和生活，少走弯路，直奔成功。

然而，设想终归是美好的，世界上到处充斥着失败者。

他们不知道自己需要什么，也不知道自己如何达到自己的目标。

当身处顺境时，他们相信自己有无限的可能；当身处逆境时，他们怨天尤人，认为自己一无是处。

他们总是在极其盲目的状态下从事着自己的工作。

很明显，这样的人无法在事业上取得成就，更不会从中获得快乐。

究其根本原因，他们是忘了给自己的心灵补课。

本书站在销售人员的立场上，讲述了10堂可以引爆销售人员巅峰技能的心灵课。

前四课是从宏观角度来说的：自信，对于任何一个想要成功的人来说，都是一个先决条件，它可以放大一个人的潜能；同理，一个不自信的人，他的潜能也许会因此而磨灭。

勇气，就是永不言败的精神，一个销售人员不能因为遭遇到客户的拒绝就退缩，聪明的销售人员要做的是怎样把客户的拒绝变为接受，如果你现在还做不到，那么本书将告诉你方法。

一个人的胸怀决定着一个人的格局，而一个人的自省能力，则反映了他的成功能力。

后六课是从微观角度来讲的：心态，是销售成功的根源；目标，是销售成功的杠杆；信念，是销售成功的动力；策略，是销售成功的“加速器”；专注，是销售成功的密码；情商，是销售成功的金钥匙。

这些不是一些枯燥的理论，而是一些全新的理念和一种实用的方法。

总之，这里的每一堂课，都是从心灵的角度出发的。

本着“授之以鱼，不如授之以渔”的原则，希望本书的“砖”，能引出你无限潜能的“玉”，创造出更辉煌的销售业绩。

## <<深度引爆>>

### 内容概要

本书是“影响时空管理丛书·顶尖销售系列”之一。

本书站在销售人员的立场上，讲述了10堂可以引爆销售人员巅峰技能的心灵课，包括自信、勇气、胸怀、自省、心态、目标、信念、策略、专注和情商。本书内容注重实战；论述深入浅出，通俗易懂；工具多，方法多，案例多；不仅可以作为销售人员提升销售能力的指导工具，而且也可以作为企业内部培训销售人员的培训教材，同时也是大、中专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。

<<深度引爆>>

作者简介

**影响力教育训练集团 中国培训行业的领军企业** 影响力教育训练集团是中国培训咨询行业的先行者，见证了中国培训咨询行业发展的全过程，并以自己卓越的成就成为该行业的领军企业。

集团创始人易发久先生1996年携手多位业内知名人士初创影响力品牌，1999年正式注册公司。以“教育产业报国”为使命、“为中国企业普及必修课程”为己任，旨在为中国企业打造“十万CEO、百万经理人”。

**十年磨一剑** 在影响力集团进入第10个年头的今天，已拥有培训事业部、拓展事业部、科技事业部和文化事业部四大独立运营体系。

自2005年起，已经在上海、北京、天津、青岛、济南、苏州、南京、无锡、宁波、杭州、义乌、温州、成都、厦门、重庆、两安、福州、大连、沈阳、广东、深圳、香港等发达省市及地区开设了20余家分公司，加盟商、代理商有250多家。

**一流名师团** 影响力集团拥有阵容庞大的一流名师团，连续6年学员平均满意率达97%以上。已为150多家世界500强在华企业提供培训咨询服务。

会员企业超过10万家，累计学员逾200万人次，影响力集团将继续为中国经济提速而不懈努力！

## &lt;&lt;深度引爆&gt;&gt;

## 书籍目录

第1课 自信——用信心放飞自我	1.1 自信是潜能的放大镜	工具 测试自信指数表	案例讨论 找回自信的王西
1.2 自信是销售成功的关键	工具 你的自信源头在哪里	案例讨论 开上海大众的孙军	1.3 如何培养自信
工具 自信自测题	案例讨论 把斧子卖给布什	本课小结	第2课 勇
—永不言败的精神	2.1 勇气引领人生	工具 强者与弱者的自我判断表	案例讨论 倒下去再爬起来
2.2 4种重要的勇气	工具 树立勇气的6点建议	案例讨论 幸好老总不在	2.3 有智慧的勇
工具 得体地赞美客户的技巧	案例讨论 走出销售低潮	本课小结	第3课 胸怀——海纳百川的
境界	3.1 学会尊重	工具 “尊重客户”自测表	案例讨论 会说话的经理
3.2 懂得宽容	工具 对客户不同意见的处理方法	案例讨论 价值38元的牙膏	3.3 善用同理心
工具 向客户表达同理心的方法	案例讨论 保险和白金钻石项链	本课小结	第4课 自省——助你成功的力量
4.1 反省中自检	工具 销售人员接近客户自我评价表	案例讨论 一颗口香糖	4.2 在反省中改变
工具 高效能人士的7个习惯	案例讨论 改变自己	4.3 在反省中进步	工具 每日销售自省表
案例讨论 销售明星的“座谈会”	本课小结	第5课 心态——销售成功的根源	5.1 好心态创造好业绩
工具 拥有好心态的5个妙招	案例讨论 意外的收获	5.2 勤奋实干造就成功	工具 测试你是否是工作狂
案例讨论 先洗澡再谈生意	5.3 销售人员必备的4种心态	工具 职业称职度测试	案例讨论 3个销售人员与蜘蛛
案例讨论 3个销售人员与蜘蛛	本课小结	第6课 目标——销售成功的杠杆	6.1 设定目标
工具 销售人员目标制定表	案例讨论 目标引领成功	6.2 执行目标	工具 目标实施计划表
案例讨论 有毅力的王超	6.3 实现目标	工具 销售人员行程表	案例讨论 情侣苹果
信念——销售成功的动力	7.1 认识信念	工具 引领成功的9个理念	案例讨论 我在训练坚韧不拔的精神
7.2 培养正确的销售信念	工具 销售人员每日开发客户计划表	案例讨论 休斯&#8226;查姆斯的百万美元擦皮鞋	本课小结
第8课 策略——销售成功的“加速器”	8.1 先建立关系再销售	工具 建立有效客户名单	案例讨论 李明错在了哪里
8.2 先卖自己再卖产品	工具 销售自己的5个细节	案例讨论 老和尚的忠告	8.3 先示范再说服
工具 说服客户3步曲	案例讨论 温安洛与直升机	本课小结	第9课 专注——销售成功的密码
9.1 专注的力量	工具 办公室5S管理	案例讨论 在松鼠醒着的每时每刻	9.2 专注销售目标
工具 10个保持专注的技巧	案例讨论 细心的导购员	9.3 专注销售过程	工具 销售人员售后服务检查表
案例讨论 不要只专注于结果	本课小结	第10课 情商——销售成功的“金钥匙”	10.1 管理好自己的情绪
工具 了解自己的情绪吗	案例讨论 激情成就业绩	10.2 与客户合作共赢	工具 与客户相处的方法
案例讨论 塑料袋的重量	10.3 做有人际魅力的销售人员	工具 销售人员自身销售素质检测表	案例讨论 用人格魅力赢得客户
案例讨论 用人格魅力赢得客户	本课小结	后记参考文献	

## 章节摘录

第2课 勇气——永不言败的精神 2.1 勇气引领人生 本节要点 1. 以成功者的姿态出现 2. 没有过不去的坎 3. 勇敢站起来才会有机会 4. 克服影响勇气的因素 1. 以成功者的姿态出现 当你进入一个场合，或者走进一个房间时，是否张口就讲一些消极的话，或者显出一副可怜相？

你是否首先把自己数落一番，又为自己解释一番？

你是热情地向大家打招呼，还是一进门就气急败坏地叨咕：“我可真是笨啊，我又把闹钟调错了！我来迟了，太抱歉了！”

如果这就是你平时某部分生活的缩影，说明你离一个勇敢的销售人员还有一定的距离，你不敢以积极、自信的姿态出现。

那么久而久之，你很容易被领导和同事们忽视，更不会被客户信任和看重了。

如果一名销售人员在每次的销售过程中都以懦弱者的姿态出现——不敢肯定自己，说话底气不足，甚至不能很好地介绍自己的产品，就会把消极信息传送到客户的头脑中。

客户就会对这名销售人员以及他的产品持有不屑或者不信任的态度。

一名成功的销售人员善于对客户展示自己各个方面的才能和成就。

他们不想自己扮演一个可怜虫的角色，得到同行与客户怜悯和同情的目光；他们以成功者的姿态出现，展现给大家的印象是精明、干练，他们敢于也愿意接受客户的质疑和考验。

如果你是天性胆小也不必自卑，勇气也需要后天的练习。

首先要做的就是练就成功销售人员的姿态。

据分析，成功者有5个特征，如表2—1所示。

<<深度引爆>>

媒体关注与评论

这套影响时空管理丛书具有很强的操作性和很高的应用价值，对于广大企业管理者来说，是一套不可多得的工具书。

——国家人力资源和社会保障部中国人事科学研究院副院长 吴德贵 我想告诉所有销售培训人员，这是一套非常棒的销售图书！

如果此时您正在为怎样培训销售人员而犯愁，我建议您毫不犹豫地选择这套顶尖销售系列。

——北京影响力管理咨询公司培训经理 沈一飞 这套顶尖销售系列全面、系统地阐述了销售管理的全过程，内含众多实用、精辟的案例，对企业具有很高的应用价值。

拥有它，阅读它，您就能获得新的财富！

——欧林家具（北京）有限公司总经理 刘建勇 这套书理论有深度，实践有力度，点点到位，层层极致，有助于销售管理者立体、系统地打造一支优秀的销售队伍。

——广东中山凯立洁具有限公司营销总监 列潮阳 销售人员使用书籍如同用餐，贵在对口。

这套顶尖销售系列剥丝抽茧，山水渐露——原来大单就是这样落袋的。

——北京大唐兴竹软件技术有限公司销售部经理 李骅 对于销售团队来说，缺少的不是理论、方向和一时的激情，而是怎样才能将其执行到位，得到期望的结果。

那么，如何在执行过程中把每个环节紧密连接并充分发挥其最大能量呢？

这套顶尖销售系列提供了具体、实用的方法。

——北京紫真商贸有限责任公司总经理 王晓波

## <<深度引爆>>

### 编辑推荐

《深度引爆：引爆巅峰销售潜能的10堂心灵课》站在销售人员的立场上，讲述了10堂可以引爆销售人员巅峰技能的心灵课。

前四课是从宏观角度来说的：自信，对于任何一个想要成功的人来说，都是一个先决条件，它可以放大一个人的潜能；同理，一个不自信的人，他的潜能也许会因此而磨灭。

工具化、本土化、实战化、系统化，让您的职业生涯从此发生实质性改变 学管理，而不是管理学，40%学完能用，40%明天能用，20%将来能用。



<<深度引爆>>

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>