

<<拯救你的销售>>

图书基本信息

书名：<<拯救你的销售>>

13位ISBN编号：9787121147234

10位ISBN编号：7121147238

出版时间：2011-11

出版时间：电子工业出版社

作者：托德·邓肯

页数：200

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;拯救你的销售&gt;&gt;

## 前言

根据世界直销联盟（World Federation of Direct Selling Associations）的统计，现在全世界大约有4560万名职业销售人员，其中1220万名在美国。

这意味着世界上1/4的职业销售人员生活在咱们家的后院——在你我所在的城市、同一条街、隔壁或拐角处。

让我们客观地看看到底有多少销售人员吧。

美国人口统计局的报告中说，美国目前的居住人口大约有2.9亿人。

你算一算，这等于在每23个美国人中就有一个销售人员。

注意，不是每23个有工作的成年人，而是生活在美国的所有人每23个中就有一个，不论是年轻人、老者、婴儿、孩子、青少年、成年人或退休人员。

也就是说，销售人员到处都是，在你所在的社区、商场、电影院，在你喜欢的饭店，在加油站，在公交车上，在出租车里，在教堂，等等。

销售人员推销你能想像到的任何东西：股票、债券、房屋、贷款、复印机、衣服、棉花糖、花生、冰可乐、最新的技术、最棒的消息、最好的音响、最轻的电话、最好笑的书、最方便的汉堡、各种工作、超音速攻击机和罕见的喷气式飞机。

事实上，美国专利商标局到目前为止总共只授予了300多万项专利，那么，你知道其余那些发明创造的结局吗？

那些绝大多数没申请专利的产品正在被销售。

我们知道这是一个充满机会的职业——全世界年销售额800亿美元，美国占250多亿美元。

销售佣金很可观——一些销售人员发了大财，但大多数成了这一行的受害者。

我说的不是顾客，我说的是靠薪水生活的多数销售人员，那些不断跳槽寻求成功捷径的人；我说的是每年退出销售这一行的大量销售人员，他们将失败归咎于老板、同事或顾客，而事实上往往是错在自己。

尽管销售这个职业给人希望，但很多销售人员奋斗到最后却感到心力交瘁和失望；很多人没有实现开始时定下的目标。

当然，你可以指责这个行业过度饱和，但这不是问题的真正所在。

真正的障碍是销售人员自己犯下的错误，很多的错误。

从事任何一个职业，犯错都是不可避免的，销售尤其如此。

这一点我很清楚，因为我犯过很多错。

有一次，尽管客户明确要求过，我还是没能按时送去一些很重要的文件。

客户非常失望，打电话来说我犯了大错。

我没有承认错误，也没有道歉，而是为自己辩解。

当她表达了对我的失望并威胁把业务转给别家时，我告诉她说：“我不在乎，你请便。”

5天后，我不仅失去了她的业务，还失去了听说此事的其他四家客户。

我真是大错特错。

任何一件事情只要有人参与就有可能出现人为错误，出现错误很正常，因为我们不是完人。

但销售这个职业不是一个人的事，总有别人参与，如果一个人做坏一项工作，那么两个人肯定能毁掉两人共有的事业。

因为两个人价值观不同，动机不同，各执己见，却又不得不一起行事，这造成了十足的混乱。

说实话，大部分销售都这样，当然我也经历过，我猜你也一样。

关键是销售这一行可谓错误的滋生地：易犯错的销售人员把错误的产品推销给易犯错的顾客。

如果我们能把所做的事处理得很好，而每个顾客总很满意的话，这本书就没必要了。

但很遗憾的是，事实并非如此。

销售人员仍把工作搞得一团糟，顾客也不愿意掏腰包，他们都烦，污言秽语脱口而出。

为什么呢？

因为我们的工作常常出错，因为我们这些职业销售人员常犯错，有些错误甚至还很大。

## <<拯救你的销售>>

如果全世界每个销售人员一年只犯3个错，每年就会有1.36亿个错。

当然，这仅仅是假设，如果仅犯这么少的错那就太幸运了，事实上，绝大多数的销售人员每年犯的错误远不止3个。

我们犯的有些错只是通往成功的销售路上正常的坎坷，它们可能会使自尊心受挫，但却为生活添加些调料。

例如，早上有销售会议，当销售总经理醒来时发现要迟到了，于是他直接从烘干机里取出衬衫，摸黑穿上。

他终于准时参加了会议，但给人留下他并不想留的深刻印象——当他脱下外套，几个同事窃笑时，他才知道自己后背上粘着妻子的蕾丝内裤。

有些错误却很有危害性，如同扭伤的脚踝或骨折的胳膊，需要时间修复。

比如，一位销售汽车的年轻人，给他高中校长错报了一辆新车的价格。

当两天后校长按报价来买车时，这个销售人员和老板已经重新计算过报价，发现少报了，但校长坚持按原报价买车。

当这个销售人员告诉校长，车行不能赔本卖车时，校长说：“那要怪你数学不好。

”这个销售人员反驳道：“你希望你教过的学生能什么样？

”这个故事的结局如何已经不重要了。

还有些错误是致命的，如认识、摸索或实践中的错误，不仅能终止一次交易，也能摧毁你的销售事业。

这些错误像血块、脓肿或动脉堵塞一样，如果你放任不管，它们最终会结束你的销售生涯。

2003年4月，我们私下得知了一个公司的管理层犯下错误的案例。

德尔塔航空公司2002年裁掉了几千名员工，首席执行官利奥马林斯还要求削减其他员工的薪酬，但是，利奥马林斯2002年的年薪是1220万美元。

这一错误造成的后果难以估量，毫无疑问，这个消息为德尔塔这家著名的航空公司蒙上了阴影，当时，连机票销售都受到很大影响。

从德尔塔航空公司和马林斯的案例你肯定会知道，这个致命错误就像瘟疫，每个职业销售人员都必须避免。

因为一些错误造成的伤口是不能治愈的，它们会使你的销售努力白白浪费，而常犯这些错误的话，就会断送你的前程。

那么，职业销售人员应该怎么做呢？

像你我这样的销售人员，怎么避免这种致命的判断失误呢？

这就是本书的主要内容。

20多年的销售经验（尽管我羞于承认自己也曾犯了很多错）、多年的研究和几千次面谈之后，我写了这本书。

目的在于帮助你远离那些能终止你销售生涯的致命伤。

我相信，如果你遵循这本书介绍的策略，避免犯10个致命错误，不管你在哪个行业、销售什么产品或服务，你都会取得成功。

成功不是偶然的。

如果你养成习惯，始终避开销售这一行的致命伤，通常你会成功。

我谈论的不仅仅是如何赚更多的钱。

你准备好了吗？

来看看我要谈的内容。

## <<拯救你的销售>>

### 内容概要

托德·邓肯编著的《拯救你的销售(如何克服销售人员常犯的10种错误白金版)》基于成千上万次的面谈、多年的研究和20余年的个人销售经验，旨在帮助你避免销售过程中的10大致命错误。

《拯救你的销售(如何克服销售人员常犯的10种错误白金版)》的最终目的不仅仅是提高你的销售业绩，而是为你打造辉煌的销售职业生涯，创造工作与生活之间的平衡。

## <<拯救你的销售>>

### 作者简介

作者：(美国)托德·邓肯(Todd Duncan) 译者：金马 韩月琴 李津石 托德·邓肯(Todd Duncan) 美国佐治亚州亚特兰大市邓肯集团创始人和首席执行官，美国销售和生活技巧领域的卓越学者。他的光盘、磁带、图书及研讨会和培训班帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。他还著有畅销书《成为销售冠军的14条法则》(此书已由电子工业出版社出版)。

## <<拯救你的销售>>

### 书籍目录

- 错误1 短暂刺激  
把“你能行”之类的口号作为自己销售事业的动力
- 错误2 伪装欺骗  
依靠小聪明获得销售业绩
- 错误3 小修小补  
对销售中的问题治标不治本
- 错误4 挑灯夜战  
工作第一，生活第二
- 错误5 大包大揽  
给自己的工作无限加码，忽视团队精神
- 错误6 口若悬河  
在了解客户前就推销产品
- 错误7 依赖投机  
漫无目标地拜访不认识的客户
- 错误8 乞求交易  
在得到客户的信任之前就寻求交易
- 错误9 蜻蜓点水  
关注表面利益，忽视维护客户关系
- 错误10 故步自封  
忽视增长规律，丧失销售优势

## <<拯救你的销售>>

### 章节摘录

版权页：插图：正像名称所暗示的，投机在你的销售生涯中无异于下赌注或是掷骰子。不管是哪种情况，你的成功都建立在随机的基础上，建立在难以自拔的赌徒们口中的“幸运女神”的身上。

而你要是听说过一些有关赌博成瘾的事的话，你就该明白幸运女神是一个无情的、难以捉摸的女人。就在你认为她站在你这边的时候，她会把你推上绝路。

而当你在销售行业里依赖幸运行事时，极其类似的事情就会发生。

投机的错误源于草率甚至不计后果的客户拓展方法。

这是一种在随便什么时间拜访随便什么人的冲动策略，设想着拜访的人越多，达成销售的机会就越大。

这是依平均法则来下赌注，赌博里面的平均法则意味着你下赌注的次数越多，你赢的可能性就越大。但事实却是，即使在纸牌中，赢的几率也是从来不高的，不管你下多少次赌注，更何况你的赌注也总是有限的。

在轮盘赌桌上，每转一次轮盘你赢的几率只有2.6%，或是1 / 38。

通过长时间的努力，数学概率显示出，如果你在轮盘赌博中花100美元赌上一个小时，你通常会损失5.26美元。

然而大多数人损失的要多得多。

## <<拯救你的销售>>

### 媒体关注与评论

托德·邓肯拥有化腐朽为神奇的能力。

在《拯救你的销售》一书中，他直面那些限制你潜能的心态和习惯，揭示如何改变你的事业和生活。按照托德的策略行事，你能把你的销售事业提升到一个新高度。

——约翰·马克斯韦尔 音久集团创始人

## <<拯救你的销售>>

### 编辑推荐

《拯救你的销售:如何克服销售人员常犯的10种错误(白金版)》：千里之堤，溃于蚁穴。

有时，一个小小的错误都足以毁掉我们苦心经营的事业。

在销售人员的职业生涯中常常潜伏着一些错误，如果你不能及时发现并有效避免，那么你的销售之路将充满了艰辛。

你可能并非一无所获，但你注定要为之牺牲很多——你的时间、爱好，甚至生活。

世界顶级销售大师托德·邓肯回顾了自己的亲身经历，以及20多年所从事的研究，总结出了销售人员易犯的10种破坏性错误，同时提出相应对策。

他让我们相信，如果避免了这些错误，销售其实并不辛苦，销售也能充满乐趣。

你是否觉得缺乏销售动力，厌烦拜访客户和打电话？

你是否觉得每天精疲力竭，挑灯夜战，却还有忙不完的工作？

你是否觉得内心亏欠家人。

很久没有与他们一起共度周末？

你是否觉得自己茫然无措，事业仿佛撞上了“规模墙”，想再前进一小步都难上加难？

这一切都是因为你已经在不知不觉中犯下了一些致命的错误，它们使你的销售之路充满了艰辛。

《拯救你的销售:如何克服销售人员常犯的10种错误(白金版)》将一一为你剖析销售人员易犯的10种破坏性错误，拯救你陷入瓶颈的销售事业，帮助你建立满意的事业和生活。

改变限制你销售潜能的心态和习惯。

<<拯救你的销售>>

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>