

<<成为销售冠军的14条法则>>

图书基本信息

书名：<<成为销售冠军的14条法则>>

13位ISBN编号：9787121147241

10位ISBN编号：7121147246

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：196

译者：王楚明

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>

<<成为销售冠军的14条法则>>

前言

在全球，有上百万名销售员，他们都在以不同的方式努力工作，以取得成功。从我自己的研究和23年的观察来看，我知道这些人当中有很大一部分是以失败告终的。尽管他们做了最大的努力，可还是不能挣到足够的钱养家口。他们变得沮丧、失望，最终离开了销售领域。或许你现在正经历着这样的困扰。

不过，这一困境还是有办法解决的，本书将为你提供长久保持高销售业绩的14条法则。

如果你选择了这本书，那么很清楚，你是一个志在成为更有效的销售员的人。

但是我有更好的消息：如果你能认真运用高诚信销售的理念和书中所描绘的决定销售奇迹的14条法则，那么你的销售工作将不只是有所提高，它将会焕然一新。

我这样说是有着很大把握的，因为我不仅在自己事业中运用高诚信销售法则取得了很大的成功，而且还看到它在接受这一理念的成千上万人的生活中发挥了作用。

就拿我的客户斯蒂文马绍尔为例。

10年前，斯蒂文甚至还看不到销售成功的希望，今年，他自己就是销售行业真正成功者代表；10年前，在我的一场演讲中，斯蒂文坐在听众席里，只不过期待着听到一些至理名言而已，今年，他和我并肩站在讲台上，分享他的故事和与其他销售员一起学到的经验教训；10年前，斯蒂文只有21岁，但却雄心勃勃，今年，他31岁了，仍然是雄心勃勃。

事实上，由于遵循了这本书中阐述的原则，他的事业和生活将会继续比大多数销售员所能想像的更加丰富。

当斯蒂文被吸引到高诚信销售法则的世界时，刚21岁，收入在贫困线以下，是一名正在竞争激烈的销售行业中挣扎的销售员。

他一无所有，除了雄心壮志和说服他人的口才——而且还没有表现出来。

他负债累累，纳税申报单上填写的一年收入大约只有1万美元。

但是，当他开始让自己专心于高诚信销售法则，并应用到自己的销售工作中时，一些意想不到的事情开始发生了。

人们开始更乐意于听他讲话。

销售工作进展得更加自然，也更快。

销售奇迹也不再只是希望，它变得触手可及，而且不仅在金钱方面。

当然，他的收入翻了两番，然后是三番，再后来是四番，而且一直在攀升。

但是，除此以外，一种他从未认为可能的生活开始出现了。

与更多的金钱一起到来的还有更多的闲暇时间，与更好的业绩一起到来的还有更重要的生活意义。

销售方面的成功宣告了他梦想的生活即将开始。

正如斯蒂文发现的，当信任存在时，销售才有可能。

但是在销售行业，要想获得稳定的业绩，除了做一个值得信任的人以外，还有很多其他因素，尽管信任是起点。

长久的销售奇迹只有在高度信任存在的情况下才会发生，也就是在你成为一个值得信赖的销售人、经营着值得信赖的销售事业之时，在你的客户清楚地知道你是一个不仅想客户所想，同时也是急客户所急的诚实人之时。

成为一个从事销售工作的、值得信赖的人是一回事，而成为拥有可靠事业的、值得信赖的销售人则是另一回事。

一个值得信赖的人会在能力所及范围内尽力实现他的承诺，这很重要。

但是如果这个值得信赖的人并不是一个经营着销售事业的有能力的销售人，那么信任只能走这么远了。

它或许会带来一两笔生意，但是很难再突破这个数字。

高度信任对于攀上事业巅峰非常必要，无论你销售的是汽车还是复印机；是帽子还是住房贷款；是鞋子还是理财服务。

<<成为销售冠军的14条法则>>

高度的信任产生于有意识的培养而不是偶然的为。

它需要赢得和保持，但绝不是可以欺骗得到。

不管在你的销售生涯中读到或学到哪些有关这一内容的东西，要想成为销售行业的大师，仅有毅力和会说奉承话是不够的。

如果你是一个值得信赖的销售人，经营着一份受人尊敬、可靠的销售事业，你将会在销售行业中获得成功，而只要花费比想像的还要短的时间和比习惯承受的还要少的压力。

不仅如此，当你拥有了高度的信任，你就能攀登到事业的巅峰并保持在那里。

1992年，斯蒂文马绍尔作为一名在收支平衡线上挣扎的销售员参加了我的培训班，现在看来这不是偶然的。

同样，在销售生涯的此刻你正在读这本书，也不是偶然的。

对斯蒂文来讲，我的培训班不仅是一个“叫醒电话”，而是一种新的生活方式。

对你来说，这本书中的原则可能是实现梦想的方法，扭转局面的机会，可能使你的销售额节节攀升，带给你梦想的生活。

斯蒂文在1992年所学到的，以及他现在应用在其销售事业中的一切，就是你在本书中所读到的真理。

自从1992年以来，斯蒂文只是把高诚信销售的法则应用到他的销售方法中，就已经收获到成果了。

在这本书中，还有许多和你一样的销售员的故事，通过应用高诚信销售法则，他们在工作和生活中取得了超过预想的成果。

当我每一次演讲时，我常常激动地注视着观众的脸，心里想：谁将成为下一个斯蒂文马绍尔？

当我与你分享这些销售真理时，我也在问自己同样的问题，因为我知道如果你能应用即将读到的东西，它将会永远改变你的销售事业。

除此以外，它还会改变你的生活。

这是开始时我对你最大的希望，但愿这也是你最大的希望。

<<成为销售冠军的14条法则>>

内容概要

托德·邓肯编著的《成为销售冠军的14条法则(白金版)》讲述了：长久的销售奇迹只有在客户对你的高度信任的情况下才会发生。

世界顶级销售大师托德·邓肯告诉你长久保持高销售业绩的冰山法则、巅峰法则、求爱法则等14条法则，帮助你成为一个想客户之所想、急客户之所急的人。

无论你从事什么行业，或者担任什么样的销售职务，《成为销售冠军的14条法则(白金版)》的14条实战法则，将为你打开一扇通往新的思维 and 生活方式的大门，让你超越你的梦想，成为销售冠军。

<<成为销售冠军的14条法则>>

作者简介

作者：(美国)托德·邓肯 (Todd Duncan) 译者：王楚明托德·邓肯, Todd Duncan, 美国佐治亚州亚特兰大市邓肯集团的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《拯救你的销售》(此书已由电子工业出版社出版)。

<<成为销售冠军的14条法则>>

书籍目录

第1部分 为成为一名值得信赖的销售员做准备

第1章 冰山法则

成功销售的最大还原剂

把你从困难中牵引出来的力量

为成功的销售奠定基础

遵循冰山法则

第2章 巅峰法则

一种新的失败观

一种新的成功心态

高度信任和失败

第3章 股东法则

成功是你自己的事情

你为将来可以做到的10大投资

第4章 阶梯法则

销售的波峰和波谷

看到你的成功

4个核心

90天的涅

第5章 杠杆法则

你无法独自前行

生活中的杠杆作用

利用杠杆作用获得更大的成功

第6章 沙漏法则

管理你的行为，而不是时间

第7章 扫帚法则

如果你不主动出击，那么就要被动挨打

高诚信事业的积木

时间模块

第2部分 为创建一项值得信赖的销售事业打基础

第8章 排练法则

高诚信销售体系

幕间休息：拒绝管理能加深客户的信任度

第9章 靶心法则

开发回报丰厚的客户的实战心理

准备

瞄准

开火

第10章 天平法则

销售天平

第11章 求爱法则

关系必须是“本质的”

高诚信面谈

第12章 钩子法则

幕间休息

第13章 催化法则

<<成为销售冠军的14条法则>>

建立成熟的客户关系
第14章 加演法则
我们是在和人做生意

<<成为销售冠军的14条法则>>

章节摘录

版权页：插图：5.在第4段中展示出你所能提供的东西的唯一性，并寻求进一步行动的机会。

一封精心雕琢的联络信会引起真正客户的好奇心，并为信任铺平了基础（特别是如果你用有创意的、迷人的包装物寄信，例如我公司使用的深蓝色信封）。

一封联络信绝对是一种不那么咄咄逼人却又很周到的与潜在客户沟通的方式，能帮你打开机会的大门，当然你还需要进行跟踪服务。

步骤5跟踪服务。

一旦你的信件寄出，不要只是无所事事地坐着等电话铃响。

相信我，它不会响的。

你必须跟踪到底，如果你还想建立高诚信事业的话。

跟踪服务非常重要，因为它对你的可信赖性很有意义。

如果你是与某位客户刚建立联系，你应当每天都跟踪着客户。

随着你事业的成熟，这种情况可能减少到每周一两次。

但是不管你需要跟踪多少客户，选择什么样的时机是一个重要的关键。

我建议采用“48小时原则”，就是说，如果不能做好在48小时内跟踪所寄邮件的准备，那么你就什么都不要寄了（显然，如果你的客户在省外或国外，无法在两天内收到你信件的话，就不适用于这条原则了）。

让我们这么说吧：当一封信件发出去后，敦促自己立刻安排一个48小时内的跟踪电话。

步骤6安排一次面谈，进行有效的对话。

理想情况下，通过联络信你将会赢得少量的信任，但是真正的信任发生在当你第一次与客户交谈时。

以有效而专业的方式预约面谈需要你做好准备并对你将要表达的内容有信心，这样你才不会在电话里犹豫不定。

记住，你给客户打电话是为了给他们的生活创造价值，而不是增加你的银行账户存款。

<<成为销售冠军的14条法则>>

编辑推荐

《成为销售冠军的14条法则(白金版)》：A：销售失败、生活潦倒?B：销售成功、生活空白?C：销售成功、生活多彩?你的生活和事业是哪一个呢?(C)更多的金钱、更多的闲暇时间更好的业绩、更高的生活质量更有价值的客产、更轻松的心态。

当信任存在时，销售才有可能；信任是长久保持高销售业绩的基石。

领悟了这14条销售法则，你的生活和事业将发生巨大的变化。

<<成为销售冠军的14条法则>>

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>