第一图书网, tushu007.com

<<销售人员十项全能训练>>

图书基本信息

书名：<<销售人员十项全能训练>>

13位ISBN编号：9787301095102

10位ISBN编号：7301095104

出版时间：2005-9

出版时间：北京大学出版社

作者：肖建中

页数：251

字数：250000

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

前言

销售冠军是怎样练成的　　俗话说：“吃得咸鱼抵得渴。”世上没有免费的午餐，做任何工作，都要承受工作带来的压力。
销售工作更是如此——工作时间长、底薪低、辛苦无保障等，职业性质决定了不可改变的游戏规则。
　　然而，销售工作虽然辛苦，却是世界上最有前途的职业。
一位销售大师曾说过：“只要具备成功销售的能力，你就拥有白手起家成为亿万富翁的可能。”　　那么，作为一名销售人员，应当如何修炼自我、提升哪些技能呢?笔者经过多年的销售实践，提炼出了最重要的十项技能：　　(1)自我管理与规划的能力。
在激烈的市场竞争环境下，销售人员必须首先对自己的职业生涯进行有效的规划与管理，这样才能摆正位置、端正心态，明确自己的目标，勇敢面对各种挑战。
　　(2)塑造良好的职业形象的能力。
在销售活动中，销售人员需要掌握的一个重要原则就是：推销产品，首先要推销自己！
正如勃依斯公司总裁海罗德所说：“只有首先留给人们良好的印象，你才能开始第二步。”　　(3)寻找目标客户的能力。
销售不是大海捞针，而是选塘投饵。
练就一双猎豹般的火眼金睛，快速找到目标客户，才能在竞争中脱颖而出。
　　(4)接近目标客户的能力。
良好的接近是成功的开始。
如何“顺藤摸瓜”，而不至于“打草惊蛇”，这一点，决定了销售帷幕能否顺利地拉开。
　　(5)发掘客户需求的能力。
凡是具有丰富销售经验的人，都强调要钻进客户的心里，才能发掘客户的需求。
但是我们认为，作为销售人员不但要钻进客户的心里，更要钻进他们的潜意识里，不但要将“隐性需求显化”，更要充分发掘客户的未知需求。
　　(6)产品展示与劝购的能力。
成功的产品展示是打动客户的良方，而出色的劝购能力，更是保证销售成功的关键。
只有“牵着客户的鼻子走”，才能条条大路通罗马。
　　(7)排除客户异议的能力。
很多时候，客户的异议只是其“缴械前最后的挣扎”，而有时候又是其“真情表白”。
识别客户异议的真假，贯穿于整个销售过程的始终，是销售人员必须具备的一项重要技能。
　　(8)促成交易的能力。
销售过程中运用任何方法和技巧的最终目的只有一个，那就是成交。
全球第一名人际关系大师哈维·麦凯说过，销售和踢足球一样，最关键的是“临门一脚”的技巧。
　　(9)回收货款的能力。
回收货款是销售工作的重要组成部分，其他环节无论多么有成效，如果客户“打了白条”，所有的销售工作都将变成“竹篮打水”。
　　(10)客户维护的能力。
拥有一个忠诚的老客户比开发五个新客户更加重要。
只有使你的销售之树枝繁叶茂，财源才能滚滚而来。
　　本书献给昕有想要在不断变化的环境中拥有卓越表现的销售人员！
　　战斗的号角已经吹响，冲锋吧，无畏的勇士们！
　　肖建中

第一图书网, tushu007.com

内容概要

“大量富于启发的案例+可直接操作的实战技巧+完备的工作流程”是本书的三大特点，“生动的语言+活泼的版式”，更会带给您清新的阅读体验。

本书从专业的角度将销售人员的基本功、必备技能和卓越提升三大方面，系统地归纳为销售人员应当修炼的“十项全能”，对希望创造高效业绩的销售人员，和力图培育卓越销售团队的经理们而言，这是一本实用性极强的训练与操作手册，也是您实现自我提升与超越必不可少的案头枕边书。

作者简介

肖建中，又名肖晓春，北京师范大学国际特许经营学院教授、培训中心主任，FDS世界特许经营发展组织高级顾问，清华大学特许经营总裁研修班等授课老师，著名营销教练、实战培训专家。

倡导教练式实战培训新模式，主持过数十家企业内训、公开培训与顾问项目，服务过的企业有

书籍目录

第一部分 销售人员基本功 第一章 销售人员自我管理与规划——伟大的职业、充实的人生　职责定位——认识自我，明确职责　你有销售中扮演什么角色　如何设定自己的发展目标　销售职业前景如何　人生规划——释放自己无限的潜能　管理好自己的时间　生命不息，学习不止　拓展“人脉”=拓展“钱脉”　随机应变，化险为夷　使推销技巧更加纯熟　心态修炼——态度决定速度　肯定自我：销售不需要天才　永不放弃：再坚持一下就是胜利　必胜：没有失败，只有暂时停止成功　勤奋：120%的汗水赢得100%的收获　双赢：大家好才是真的好　情绪管理——做自己的主人　克服销售恐惧　燃烧你的热情　从压力中营救自我　自我激励的黄金步骤 第二章 塑造良好的职业形象——推销产品前选推销自己　TPOAF着装战术　T——时间　P——地点　O——场合　A——年龄　F——体形　获得好感的四个最佳　最佳精神面貌　最佳肢体语言　最佳谈吐　最佳视仪　赢得尊重的三种态度　自信　热情得体　不卑不亢　打造精彩的开场白　以寒暄为铺垫　让客户感觉良好　真诚地赞美客户　用幽默打动客户的心　……第二部分 销售人员必备技能第三部分 销售人员卓越提升

章节摘录

书摘有一位汽车推销员，刚开始卖车时，老板给了他一个月的试用期，29天过去了，他一部车也没有卖出去。
最后一天，他起了一个大早，到各个单位去销售．到了下班时间，还是没有人肯买他的车。
老板准备收回他的车钥匙，请他明天不要来公司，但这位推销员坚持说，还没有到晚上12点，还有机会。
午夜时分，传来了敲门声，原来是一个卖锅者，身上挂满了锅，冻得浑身发抖。
因为看到车里有灯，想问问车主要不要买一口锅，推销员看这个家伙比自己还落魄，就请他到自己的车里来取暖，并递上热咖啡，两人开始聊天。
这位推销员问：“如果我买了你的锅，接下来你会怎么做?”　卖锅者说：“继续赶路，卖掉下一个！
”　推销员又问：“全部卖完以后呢?”　卖锅者说：“回家再背几十口锅出来卖！
”　推销员继续问：“如果你想使自己的锅越卖越多，越卖越远，你该怎么办?”　卖锅者说：“那就得……考虑买部车，不过现在还买不起！
”　两人越聊越起劲，天亮时，这位卖锅者订购了一部车，提货时间是5个月以后，订金是一口锅的钱。
因为有了这张订单，推销员被老板留了下来，他一、边卖车，一边帮助卖锅者寻找市场，卖锅者的生意越做越大，3个月以后，他提前提走了一部送货用的车。
他，那位推销员，就是乔·吉拉德——世界上最伟女的销售员之一，他连续12年荣登《世界吉尼斯记录大全》——世界销售第一的宝座。
乔·吉拉德说：“有人说我是天生的推销员，因为我十分热爱销售工作。
我确实认为，这是我早年成功的主要原因。
其实同我在一起的其他很多推销员比我更有才能，但我的推销额却比他们的高，这是因为我拜访的客户比他们多。
在他们看来，推销工作是单调乏味的苦差事。
但在我看来，销售是世界上最伟大的职业，推销员拥有最充实的人生。
”　所以说，世界上最伟大的销售员绝不是天生的。
假如你热爱销售工作，愿意为销售事业奉献自己毕生的精力，你也可以成为世界上最伟大的销售人员。
但前提条件，也是你职业生涯中一个必不可少的步骤，那就是进行正确的职业规划！

编辑推荐

销售行业最佳培训读本！
世界500强企业的共同选择！
20世纪90年代以来，我国商业贸易突飞猛进，与此同时，大量导购营业员、销售人员和服务人员却缺乏必要的岗位培训，无法胜任本职工作，受教育程度和综合能力亟待提高！
本丛书针对这一需求缺口，由著名营销教练、实战培训专家肖建中执笔，从专业的角度将导购营业员、销售人员、服务人员的基本功、必备技能和卓越提升三大内容，系统地归纳为“十项全能”。文中附有大量的启发性案例，并为相关从业人员提供了可直接操作的实战技巧，让他们在轻松、活泼的气氛中使自己的绩效倍增！

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