第一图书网, tushu007.com

<<再造销售奇迹>>

图书基本信息

书名：<<再造销售奇迹>>

13位ISBN编号：9787500580980

10位ISBN编号：7500580983

出版时间：2005-3

出版时间：中国财经出版社

作者：基斯·伊迪斯

页数：239

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

<<再造销售奇迹>>

内容概要

解决方案销售称得上是改变传统法则的革命性销售流程，成为业界的一个新标准，全球约有50万销售人员在使用这项方法。
它已经成为顶尖业务人员的基本销售法则，从《财富》500强到小型企业，概不例外。
“解决方案销售”最早在科技产业异军突起，而这本《再造销售奇迹》将这一销售新法则应用于一般企业。
本书以革命性销售流程，帮助你了解客户面临的挑战，提供明智可行的解决方案来克服挑战，从而赢得顾客心，换得一笔又一笔订单。
本书系统讨论了这一新型销售方法，帮助你抢占市场与顾客，其核心内容包括：·快速诊断客户的业务难题；·为客户提供买卖双方认同的解决方案；·如何与关键决策者商讨；·如何控制购买流程；·界定可评估和预测的标杆。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

基斯·伊迪斯(Keith M. Eades)，是销售业绩国际公司（Sales Performance International，SPI）与解决方案销售公司（Solution Selling，Inc.）创始者兼总裁。
全世界约有50万名销售人员接受过伊迪斯等人的解决方案销售原则的训练。
他的客户包括全球获利最丰的企业．例如IBM、微软、AT&T与美国银行等。

第一图书网, tushu007.com

<<再造销售奇迹>>

书籍目录

中文版推荐序销售行为的工业化蓝图……孙路弘(1)推荐序实现高绩效销售的秘诀……凯文·约翰逊(1)前言新的销售时代，要用新的销售手法……(1)第一部分解决方案销售概念第1章解决方案……(3)第2章原则……(13)第3章销售流程……(23)第二部分创造新机会第4章售前规划与研究……(35)第5章激发兴趣……(52)第6章初次业务拜访……(65)第7章对症下药……(77)第8章制定偏向你的解决方案的计划……(93)第三部分抓住显性机会第9章后来居上……(105)第10章愿景重构……(120)第四部分评估、控制、结案第11章与权力人士接触……(139)第12章掌控购买流程……(150)第13章达成最后协议……(167)第五部分流程管理第14章展开流程……(185)第15章销售管理系统：经理同时管理销售路线与销售人员…(198)第16章创立与维系高业绩销售文化……(216)附录A价值验证范例……(225)附录B解决方案销售：收放自如的方法……(233)后记成功由你掌控……(238)

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

书摘重构　Lotus公司成功地将解决方案销售推展至全公司。
对于能实现这样斐然的销售成果，Lotus将功劳归给我们，这一点让我相当感激。
该公司原本预计销售3000万套I~otus Notes软件，结果，他们比预定计划提早两年达成目标，主要成功关键是产品卓越，以及使用解决方案销售法。
解决方案销售让他们将Notes当作全公司的解决方案，并销售给公司内各级主管。
在使用解决方案销售法之前，Lotus销售人员一直无法成功地做到这一点。
　Lotus Notes的畅销，引起了IBM公司的觊觎。
IBM在适当的时机，并购了Lotus公司。
我和IBM的合作故事正式展开，这同时也是愿景重构的起点。
　由于IBM在并购Lotus公司之时，并不是我们的客户，因此我们非常担忧和Lotus的合作关系会生变。
IBM会不会让Lotus继续和我们合作呢?IBM入主后，会不会改变Lotus的整个销售方式，要求Lotus遵照IBM的做法和流程呢?我们和所有在Lotus公司的熟人交谈，企图找出答案。
一开始，没有人知道，不过双方的共识是让Lotus自行营运，而我们因此能继续和Lotus的合作关系。
　并购后两到三个月，我到加州出差，一大早在旅馆接到IBM一位不认识的男子打来的电话。
他先向我自我介绍，并声明他知道我们和Lotus的合作关系。
是Lotus的一位主管--马克·塔普林给他我的姓名和联系方式。
　能够接到IBM公司打来的电话，并询问我合作的可能性，我当然很兴奋。
谁不会呢?我一直很欣赏IBM公司，而马克也是我相当敬重的人。
来电者问我有没有兴趣为IBM：准备一份企划案，为该公司广大的销售群进行以技巧为基础的销售训练。
　我很想说："当然好，谁会拒绝呢?"但我没有这么说。
实际上，我说的是："请告诉我，贵公司想通过这项训练达到什么具体目标。
你们想要解决什么样的业务问题?你们希望增进哪方面的技巧?为什么会这样?你们企图将这些技巧融入全公司的销售流程，还是纯粹只是为了　训练而训练?"　他很快地回答我所有问题，因为他非常清楚他想要什么。
事实上，他的解释太过简要，很明显，我不是他第一个找的人。
后来，我发现这项计划已经进行将近一年的时间，现在，IBM正进入决策的最后阶段。
他之所以会打电话给我，只是因为马克的大力推荐，自从IBM合并Lotus后，马克一直有意撮合我们和IBM合作。
　我发现对方邀请我们加入的是一个显性机会。
我知道我们不过是评估人选中的其中一栏，我也知道我们只是被用来填补栏位而已。
考虑到我们在准备一份高品质企划案上所花费的时间与精力，再加上胜算很低，若同意争取这份生意，将是一大错误。
我感谢他给我这个机会，同时婉言拒绝了他的要求。
　之后，双方皆沉默不语，此时恐怕连一根针掉在地上都可以听得到。
几秒钟后，他表示："让我再确认一下。
你和Lotus公司合作已久。
为他们训练销售人员，而现在你却拒绝为母公司IBM提案?"　我立刻回答："我希望您能了解我的考虑做法，请先让我为您解释。
我所使用的正是我教导销售人员的方法。
此时加入贵公司的购买流程将是一大错误。
是这样的，我们已经错失贵公司购买流程的第一阶段。
你们在自己或在别人的帮助之下，已经找出业务问题，并确定该如何解决。
你们现在已进入购买流程的第二阶段，对于需求拥有明确的愿景，而且也明白应该和什么样的公司合作。

第一图书网, tushu007.com

" 我继续解释："要我们提案的惟一做法，是您愿意花点时间帮助我们了解你们想要解决的业务问题，让我们有机会根据我们所能提供的性能，重构你们目前的愿景。
如果您不同意这一点，我只能是无能为力了。
" "我不懂"说，"我也不同意你的做法。
我们不能为了你停下脚步。
不过，我尊重你不参与提案的决定。
"接着，我们又礼貌性地交换了一些我自己也不记得的意见，之后便结束谈话。
挂上电话后，我一直希望电话再度响起。
毕竟，是鼎鼎大名的IBM呢!这可是全球最大、最受敬重的公司。
不过，你放心，如果没有完美结局，我就不会告诉你这个故事了。
48小时后，我的电话再度响起，完美结局自此展开。
"我真不相信你居然这么做。
"又是同一位IBM主管。
"什么意思?"我回答。
"我一生中从没有遇到任何人做出你所做的事，"他说，"不过，这却又是我们希望销售人员能够做到的事。
" "能否请您详加解释?"我说。
"IBM不能一直将资源用在无法成交的生意或机会上，更不能把销售人员所有的时间和精力都用在最后被对手夺走的生意上面。
很多人以为因为我们是IBM，所以我们会有无穷的资金和资源，这是不正确的。
我希望我们的销售人员能做到你对我们所做的事。
你能否教我们该怎么做?" 这便是我们和IBM至今仍存在的长久合作关系的开始。
自从我们于公元1996年协助IBM执行解决方案销售之后，我们已经为他们训练了全球5万多名员工与业务伙伴。
解决方案销售已成为IBM销售流程的核心销售执行要素。
这个故事就是愿景重构的最佳范例。
IBM主管第一次打电话给我时，他想让我们成为他的评估矩阵中的一栏。
他打算购买以技巧为基础的销售训练，他已经决定要和谁合作，而且并不是我们，至少一开始是如此。
很幸运，我设法让自己与其他人区隔开来，在这种情况中，这一点非常重要。
后来，我能够重构愿景，协助他了解在全公司部署完整的销售流程才是增进业绩的关键，并非举办以技巧为主的训练活动。
我得将绝大部分的功劳归于这位再度致电的IBM主管。
他的二度来电改变了IBM与本公司的命运。
P．120-123

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

书评"解决方案销售"最早在科技产业异军突起，而这本《再造销售奇迹》将这一销售新法则应用于一般企业。
本书以革命性销售流程，帮助你了解客户面临的挑战．提供明智可行的解决方案来克服挑战．从而赢得顾客心，换得一笔又一笔订单。
本书系统讨论了这一新型销售方法，帮助你抢占市场与顾客，其核心内容包括：快速诊断客户的业务难题；为客户提供买卖双方认同的解决方案；如何与关键决策者商讨；如何控制购买流程；界定可评估和预测的标杆。
我们将解决方案销售法则奉为销售流程的核心，帮助5000位销售人员与数千家微软伙伴贯彻这些有效的销售原则，取得了令人惊异的绩效。
本书探讨了顶尖销售人员运用解决方案销售的行为，以及该行为如何促进成功，无论是买家或卖家都受用。
--凯文·约翰逊 微软集团全球业务，营销与服务部副总裁

第一图书网, tushu007.com

<<再造销售奇迹>>

编辑推荐

微软集团全球业务，营销与服务部副总裁凯文·约翰逊强力为您推荐本书。
本书透析和扩展“解决销售方案”这一全球盛行的新法则。
全书以革命性销售流程，帮助你了解客户面临的挑战．提供明智可行的解决方案来克服挑战．从而赢得顾客心，换得一笔又一笔订单。

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