

<<每天10分钟销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天10分钟销售课>>

13位ISBN编号：9787502188962

10位ISBN编号：7502188967

出版时间：2012-4

出版时间：石油工业出版社

作者：张德华

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>

## <<每天10分钟销售课>>

### 内容概要

谨以《每天10分钟销售课》先给那些不甘于平庸，不怕失败，用于坚持，渴望改变人生、成就辉煌的销售员们。

1分钟问题导入、3分钟案例阅读、3分钟经典解析、3分钟精心铭记，每天只需10分钟，帮你完成一次销售技能的迅速提升。

## <<每天10分钟销售课>>

### 作者简介

张德华：汉语言文学专业毕业，热爱读书，热爱创作。  
长期从事图书编辑工作，对销售策略及技巧有一定研究。  
善于总结生活，对生活有独特见解和追求，最大的梦想是自己的文化思维能够引领时代潮流。

## <<每天10分钟销售课>>

### 书籍目录

#### 第一篇 打造强势气场—让你的销售有霸气

##### 第1课 你的心态价值百万销售员的自我激励

爱上销售，销售是一个伟大的职业

推销商品不如先推销自己

时刻提醒自己：我是最棒的

勇气是通往成功的快行道

认真的人才魅力

调适压力，做一个快乐的销售员

坚持到底才能成功

要做就做最优秀的销售员

##### 第2课 礼仪决定成败销售礼仪修养

优雅的仪表让客户眼前一亮

销售员着装必须遵循的原则

销售人员不可不知的销售仪态

记住客户的名字

提前五分钟到达，提前五分钟成功

倾听的力量

接递名片讲礼仪

握手的礼仪

完美的电话礼仪，完美的销售成效

##### 第3课 口才也是生产力——销售口才修炼

不要说不该说的话

好的开场白是成功的一半

提问也要有技巧

用适合客户的语言与客户交流

学会赞美你的客户

有时沉默是最好的口才

在适当的时候说适当的话

打造有魔力的销售语言

##### 第4课 能力决定战斗力——销售能力自我培养

学习力是石，用学习奠定成功的高度

创造力是雷，有创意的销售才能永不言败

控制力是钢，压下愤怒，展现笑容

执行力是锤，一锤定下客户订单

幽默力是火，交流需要碰撞出心灵的火花

应变力是油，让销售道路变得畅通无阻

##### 第5课 销售就是搞定人销售人际关系的打造

有人脉才有钱脉

靠近成功者就是靠近成功

用真诚换来友谊

有认同才有交际

面带微笑让你到处受欢迎

人情储备越多，“销售利息”越多

#### 第二篇 掌控销售目标—客户是销售的核心

##### 第6课 不打无准备之仗销售计划的制订

<<每天10分钟销售课>>

有目标才有前进的方向  
科学制定你的销售目标  
机会永远垂青有准备的人  
完善的销售计划让你事半功倍  
必不可少的销售日记造就必然的成功  
做时间的主人

工作计划每天订，优秀业绩日日提

第7课 全方位搜寻客户——客户的开发

学会和陌生人做朋友  
虎口夺单，从对手那里找客户  
让老客户为你介绍新客户  
从专业报刊上找寻客户  
利用微博寻找客户  
在亲朋好友中发展客户

第8课 和客户有个亲密接触——怎样接近客户

了解客户之后再去拜访  
不要奢望一次拜访就成功  
电话约见客户有技巧  
巧过秘书关  
如何确定决策者

.....

第三篇 把握现场博弈——一切都是为了成交

第四篇 成交之后还有生意——保证持续销售

第五篇 拢汇成功绝学——销售的成功心法

后记

## <<每天10分钟销售课>>

### 章节摘录

版权页：理智型：赞赏客户的观点1分钟问题导入客户非常理智，总是刨根问底，还总是反驳你的观点而表达他的意见，不能很痛快地下决心购买，该怎么应对这样的客户呢？

3分钟案例阅读电话行销人员李明上次电话拜访张经理，向他推荐A产品，张经理只是说“考虑考虑”就把他打发了。

李明是个不肯轻易放弃的人，在做了充分的准备之后，再一次打电话拜访张经理。

李明：“张经理，您好！”

昨天我去了B公司，他们的A产品系统已经正常运行了，他们准备裁掉一些人以节省费用。

”张经理：“不瞒老弟说，我们公司去年就想上A产品系统了，可经过考察发现，很多企业上A产品系统钱花了不少，效果却不好。

”李明：“张经理这话一点都不错，上一个项目就得谨慎，大把的银子花出去，一定得见到效益才行。

不知张经理研究过没有，他们为什么失败了？

”张经理：“A系统也好，S系统也好，都只是一个提高效率的工具，如果这个工具太先进了，不适合自己企业使用，是达不到预期效果的。

”李明：“精辟极了！”

其实就是这样，超前半步就是成功，您要是超前一步那就成先烈了，所以企业信息化绝对不能搞‘大跃进’。

但是话又说回来了，如果给关公一挺机枪，他的战斗力肯定会提高很多倍的，您说对不对？

张经理：“对，但是费用也是一个值得再考虑的问题。

”李明：“费用您不用担心，这种投入是逐渐追加的。

您看这样好不好，您定一个时间，把各部门的负责人都请来，让我们的售前工程师给大家培训一下相关知识。

这样您也可以了解一下你的部下都在想什么，做一个摸底，您看如何？

”张经理：“就这么定了，周三下午两点，让你们的工程师过来吧。

”3分钟经典解析自我型的人常表现为情绪化，惧怕被人拒绝，觉得别人不明白自己，我行我素。

这一型的人感情丰富，思想浪漫，有创意，直觉敏锐，有敏锐的触觉和审美眼光。

这一类型的客户喜欢找“感觉”，喜欢做独特的人。

他们不喜欢任何大众化的东西，哪怕性价比再高，质量再可靠。

其实，每个人都有希望被尊重的心理需求，如果想不断地开拓新顾客保住老顾客，那么，就需要让顾客感觉自己受到了重视、自己是独一无二的，这就会提升顾客信任度。

在案例中，糕饼店老板珍妮就是一个充分利用了顾客这种心理的成功经营者。

面对老顾客时，她能叫出顾客的名字，这时顾客的感觉是：这么多顾客，老板还能记住自己的名字，看来自己真的很重要，顾客的思维就停留在了情感上。

接下来，为顾客取派的时候，珍妮走到仪器架前，从十几个樱桃派中拿了一个，想了一下，又换了一个，回来时看着顾客的眼睛，骄傲地说：“卢卡斯太太，这是为您特制的派。

”这一系列的动作和语言，都是在向顾客传递这样的信息：你是特别的、独一无二的，这个派真的是为你特制的。

当顾客收到这些信息时，自然就会高兴起来，也就会凭自己的感觉，而不是理性的思考做出决策：我下次还要来这里买。

这就使成交具有了延续性。

## <<每天10分钟销售课>>

### 媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

—— [美] 乔·吉拉德最明智的做法是推销员让客户多讲，自己少说，这样，客户就会觉得自己是被重视的，他就能对你敞开心扉。

客户说得越多，你就能从中捕捉到更多对你有利的信息。

—— [德] 马里奥·欧霍文只有消费者看中了商品的价值，销售才能实现。

—— [日] 盛田昭夫销售是一个你不能只投入一半的心思却希望获得成功的职业。

在销售中遭受失败的多半是那些抱着“试试看”、在找到别的工作之前先随便于几个星期或几个月的人。

—— [美] 托马斯·沃森

<<每天10分钟销售课>>

编辑推荐

打造销售精英的智慧宝典      提升销售技能的自我培训书，成就辉煌人生的必备锦囊

<<每天10分钟销售课>>

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>