

<<王牌销售的8项法则>>

图书基本信息

书名：<<王牌销售的8项法则>>

13位ISBN编号：9787504479211

10位ISBN编号：7504479217

出版时间：2013-4

出版时间：中国商业出版社

作者：张勇

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>

<<王牌销售的8项法则>>

前言

各位亲爱的朋友，大家好！

我很骄傲地透过这本书与大家共同分享有效的销售理念与策略。

这些销售理念与策略，是我十多年以来的实践与经验的总结。

尽管这些销售理念与策略，距离今天已经经过了很多人反复的实践，但我相信，对于希望在销售界取得佳绩的人来说，它们仍然会对大家有所帮助，会使大家在任何时候都都感觉到，我经常所说的一句推销名言是多么有道理——一个伟大的推销员在任何时候卖产品的时候，都必须从卖自己开始，任何时候都要能够靠说话的力量去征服每一个客户！

在现代职场上，任何行业的竞争都异常激烈。

作为销售人员，当然也免不了被随时取代的可能。

但是，一个具有良好的销售技巧、拥有丰富的客户资源、了解产品、熟悉市场的销售人员，又有哪一个老板敢轻易地将他扫地出门呢？

其实，不用说老板将其扫地出门，即使是对其稍有怠慢，恐怕另一些嗅觉灵敏的老板马上就会给这位销售人员抛来橄榄枝！

那么，我要告诉大家，我们常说的所谓第一流的推销员，究竟在哪一点上与其他推销员不同呢？

归结为一句话来说，就是他们具有卓越的以身推销能力。

“如果是那个推销员来，就购买吧”象这样拥有众多顾客的推销员，与其说是推销商品，倒不如说是首先在推销自己本身。

在我看来，这种被称为一流的销售员，在世界上可以说是收入最高的人，但同时他们也在干着最难干的活；也可以说是收入最低，但同时也在干着最容易干的活。

当然，它的报酬取决于个人的能力和努力程度，只有在这两方面都出色的人才能在这个社会上好好地生存下去。

与其他职业相比，这种推销或成交的职业造就了更多的百万富翁。

我当推销员已经十年了。

从自身的体会来说，作为一名销售员，自我推销是非常重要的关键点。

我就是始终坚持以自我推销领先，才能够取得今天的成功。

所以我经常对我的团队成员说：“一名专业的销售员的收入可能高于掌管一家公司的董事长，也可能高于掌管一个国家的总理，原因很简单，在推销这个行业里，你的收入是没有上限的。

还有，除了能够取得财力方面的保障外，一旦你证明了自己的能力，一旦你成为一名专业推销员，你还可以获得我称之为‘马提尼时间’的好处，也就是说，在任何时间、任何地方为任何人工作，因为你的本领总是有人需要的。

”可见，作为一门说服的科学和艺术，推销现象无时不在、无处不在。

上至国家元首，下至平民百姓，无一不需要推销。

当然，我上面所说的这种意义的推销是广义的推销。

演员向观众推销表演艺术；发明家推销自己的发明；律师向法官推销辩护词；传教士推销宗教教义和“进入天堂的门票”；政治家推销政见；作家推销故事情节；画家推销美感；男人推销自己的风度和才华；女人推销自己的温柔和美丽；服装模特儿推销自己的线条和流行色调……真正意义的推销是狭义的，仅指对商品的推销。

确实，对任何一个企业来说，销售商品都犹如命脉。

大凡效益好的企业，都把产品的销售摆在显著的位置上。

只有重视销售，从而重视推销员的企业家，才称得上真正的优秀的企业家。

在我做销售的这十年里，在我每一次的演讲过程中，都依然能感觉到我当初进入国际企业战略网时所获得的巨大转变。

更为重要的是，当我在1998年被国际企业战略网聘为高级培训师以后，我更是真切地感受到了我们的希望和梦想，我将会在国际企业战略网这个大舞台上得以展现，这也正如国际企业战略网的创办人张其金所说：“你加入我们国际企业战略网，虽然我们并不能确定自己能够成就多么辉煌的事业。

<<王牌销售的8项法则>>

但有一点我可以告诉你，在多年之后，当国际企业战略网得到了与我们一样拥有创业激情的人们的热爱与认同，成为全球千百万事业伙伴们的共同选择的时候，我们都会对这一切备感欣慰。

”如今，我一直把演讲当成我生命中非常重要的一部分，除了《拥有财富》、《积极人生的十种力量》、《领导力的提升》及《成功的基石》这四门课程之外，我还讲过386场销售与客户服务类的课程，每一场我都把它当成我生命中惟一的一场来讲演，每一场我都要重新设计演讲稿，全力以赴、精益求精地准备，因此，我的每一场演讲都撼动听众的心，并使他们的绩效迅速倍增。

当每次课程结束的时候，看到很多学员都意犹未尽的样子，我就有一种产生写一本书的冲动。直到今天，当一家出版社的编辑打电话给我，并提出让我写这本书时，我就深切地感到是时候了。在结束了与那位编辑的通话之后，我就立即与张其金老师通了电话，他在电话里对我说：“在这十年以来，你一直都想把你的经验以文字的形式记录下来，既然你已经有了这次机会，你就要立即行动，付诸实践吧！”

”在本书中，我将告诉广大读者的是：销售工作是当今社会中最刺激的行业之一，销售活动中所包含的因素通常也会出现在冒险活动中，比如：计划、组织、为那些决定性时刻做好准备，因为我们知道，我们只有在合适的时间做合适的事情，成功才会到来。

并不是每一个探险家或者登山者都会获得成功，对于销售人员也一样。

成功的销售需要专业技能、学习、自我修养，以及大量付出的工作。

那天晚上，我就开始回顾我这十年的人生经历。

我蓦然发现，韶光易逝，我也由满怀激情的一个不知世故的少男，变成了饱经岁月沧桑的成熟男子汉，但在这个过程中，我也知道，我所在的正在蓬勃发展的国际企业战略网，却给了我们一个永远年轻的精神力量。

我也感受到了在我受聘于国际企业战略网的这三年时光里，无数消费者透过国际企业战略网所出版的图书及开发的产品获得了成功，享受到了高品质的生活，而越来越多的朋友也通过我的演讲成就了自己的梦想。

这正如张其金对我所说：“我们始终坚持的企业理念，我们对营销员、对社会的承诺，我们所奉承的企业行为准则，都不会因为世易时移、社会变迁而改变。

我们在公司创立时所信奉的理念奠定了我们成功的根基，在未来的日子里，这些理念将会指引我们取得更大的成功。

”当然，张其金所说的这些概念里的内容，也就是我将要与大家共同分享的。

我可以坦率地告诉大家：销售首先是个挑战性极强的工作，要充满自信、激情！

先销售自己，以真诚去对待每一位客户，让客户接受、认可你；需要不断的学习、锻炼、总结、提高，应该了解熟悉企业情况，熟悉产品的规格、质量、性能、操作方法、价格、销售政策、发展趋势等，与同行业比较的优势、缺点；争取作客户的顾问，提供专业的知识、经验；另外，还要不断努力提高自己的综合素质、情商等。

我希望大家多微笑着对待自己和你遇到的人说：我们所从事的职业太伟大了，我们就是最伟大的推销员！

现在，世界上每个人都是推销员，每天都在行销，推销自己的观念、思想、理念、产品、公司、企业远景、个人使命、做人处事的原则……如果他们能够掌握一些行销的技巧与实战经验，那么，他们的成功就会加快脚步。

我也非常高兴地看到，在我进入培训业这四年多的时间里，我一直服务的国际企业战略网和其他的一些公司都取得了骄人的业绩，我感觉到了我的人生价值得到了体现。

每当我看到了我的学员取得令人瞩目的成就时，我就会觉得自己可以有幸成为他们的培训师，真的是一件令人备感骄傲的事情。

更为重要的是，当我看到国际企业战略网的创始人张其金对他所追求的事业始终如一，激情不减，对我的事业又一如既往地重视的时候，我更希望自己可以通过努力把我所懂得的知识尽快传递给每一位读者，这样，我才敢说，我没有让张其金对我寄予的厚望感到落空。

为此，我将信守承诺，继往开来，在中国的培训界，我将通过我的努力取得更辉煌的成功，帮助更多的人成就创业梦想！

<<王牌销售的8项法则>>

张勇于北京

<<王牌销售的8项法则>>

内容概要

《王牌销售的8项法则(珍藏本)》中销售就是要培养信任，并在购买某一商品或服务的特定群体中间打造自己诚信和知识渊博的个人形象，不论你是在网上卖个人护理用品，还是向企业管理者出售解决方案，有效、共赢的关系都决定着你的销售业绩。

<<王牌销售的8项法则>>

作者简介

张勇，云南昭通人，现任珏翠谷公司总经理。

张勇毕业于北京航空航天大学，市场营销专家、书刊营销策划专家，曾任国际企业战略网高级销售副总裁，并担任过《家时代》杂志执行主编、《设计生活》杂志总编辑、《时代天骄》杂志主编等职，编辑出版期刊曾登上畅销杂志排行榜，并获得商界、文艺界和各大媒体好评。

近年来，张勇结合自身实践，撰写了大量鼓舞人心的著作，包括《造就销售之神》、《责任：荣誉的累积》、《创富心理学》、《赢在态度》等著作。

张勇所出版的书很受大众的认同，很多培训公司、企业发给员工阅读，在不少教育人士和政府官员中也深受欢迎。

尤其是他所出版的《创富心理学》所倡导的成功原则改变了全国各地许多穷人的命运，使他们由一贫如洗变为百万富翁，从无名之辈变为社会名流。

他也因此被公认为中国成功学领域的权威人士和最伟大的成功励志大师。

《王牌销售的8项法则》又是张勇理论结合实践所总结出的一部经典著作。

<<王牌销售的8项法则>>

书籍目录

第一课成功销售的提升法则 我心中的销售概念 销售可以学吗 销售需要突破自我 自我推销的策略 掌握成功销售的七个步骤 不断提高你的销售技能 让销售变得更简单 热爱自己的销售工作 第二课每个人都是销售精英 下定决心做最好的销售员 怎样成为销售精英 好方法成就销售精英 做个悟性极高的销售者 销售需要自己的勤奋与付出 用你的大脑去销售 把握销售的机会 不要相信有真正的销售对手存在 第三课学会向每个人进行销售 学会自我推销 寻找更有力的自我 自我推销也需要赞美 大客户也是人 销售成功就是你的成功 让时间变得更有效率 把握成交的时机与准则 第四课突破销售瓶劲的黄金法则 黄金法则一：八二零原则 黄金法则二：喜欢自己法则 黄金法则三：信念法则 黄金法则四：习惯性法则 黄金法则五：有计划地工作法则 黄金法则六：坚持不懈法则 黄金法则七：建立顾客群法则 黄金法则八：做正确的事法则 黄金法则九：优点学习法则 黄金法则十：正面思考法则 黄金法则十一：不断提问法则 黄金法则十二：具备专业知识法则 黄金法则十三：销售中的一致性法则 黄金法则十四：高效销售的“250法则” 第五课不可不知的销售艺术 销售就是对购买行为的管理 如何接近客户 让你的话具有震撼力 每天交四个朋友 接近客户的技巧与方式 语调和语速同步 与名人同步的销售艺术 让客户注意你 表现出你对客户的兴趣 第六课把握沟通的尺度 第七课王牌销售者的成交技巧 第八课销售中的秘密规则

<<王牌销售的8项法则>>

章节摘录

版权页：可以加入的目标企业绝对不会少，但值不值呢？

这就要看企业的发展和自己的发展方向是否一致。

我经常接触到这样一类销售人员，待遇不低，业绩也不错，但市场成熟以后，企业的扩大再发展能力却又跟不上，因为企业的新产品开发能力低下，造成优秀的销售人员无事可做的局面，表面上工作很轻松，实际上却离自己的发展越来越远。

那么，如何判断企业的发展前景呢？

企业是由人组成的，判断企业的发展前景最重要的因素是人的因素。

企业在不断发展过程中形成的决策班子和管理班子是决定企业发展的核心因素。

比较市场占有率、发展速度、企业规模可以判断企业的经营能力；士气高低可以看出企业的激励机制的效果，凝聚力可以看出企业领导者的魅力；培训、工资待遇能看出企业给予员工的发展空间。

培训是检核一个企业是否积极发展的重要因素，一个正常发展的企业需要不断培养自己的队伍，只有壮大自身的力量，企业才会长期稳定的成长。

充分了解一个企业的培训状况是你选择和企业共同发展的重要指标。

检验企业的新产品研发能力，对一个销售人员来说，这有一定的难度，但是，你需要掌握新产品开发的信息。

<<王牌销售的8项法则>>

媒体关注与评论

销售并不是一件容易的工作。

在销售过程中，任何一个销售人员都知道，接近客户是销售中最困难、最关键的部分。

一个销售者如何才能突破这个瓶颈呢？

只要你去研读张勇著的《王牌销售的8项法则》，我相信你一定会有所收获。

——《情感心理学之意境》作者张其金 张勇是一个努力做事并且敢于突破自我的人。

他曾做过《时代天骄》杂志主编、国际企业战略网的销售副总裁之职，对销售具有深刻的实战经验。现在他又作为自己创办的珏翠谷的总经理并主抓销售方面的工作，他所出版的这本《王牌销售的8项法则》一书，可以说是他的心得之作吧！

——《秦汉风云》和《东汉风崩》作者张昌辉 销售工作虽然对销售人员的起点要求并不高，但是面对激烈的竞争，销售人员要想获得成功，要想成为销售冠军，并不容易，需要不断地学习，不断地提高自己的知识和各种能力，逐步把自己变成行家里手。

如果要实现这个目的，就去翻阅《王牌销售的8项法则》吧！

——《开启成功的通道》作者陈万辉

<<王牌销售的8项法则>>

编辑推荐

《王牌销售的8项法则(珍藏本)》中每个人都在进行自我销售，因为只有通过自我销售，才能取得成功，才能实现最美好的理想，才能获得最幸福的人生，不管你是什么人，从事何种工作，无论你的愿望是什么，若要达到你的目的，就必须具备向别人进行自我销售的能力。

<<王牌销售的8项法则>>

名人推荐

销售并不是一件容易的工作。

在销售过程中，任何一个销售人员都知道，接近客户是销售中最困难、最关键的部分。

一个销售者如何才能突破这个瓶颈呢？

只要你去研读张勇著的《王牌销售的8项法则》，我相信你一定会有所收获。

——《情感心理学之意境》作者 张其金 张勇是一个努力做事并且敢于突破自我的人。

他曾做过《时代天骄》杂志主编、国际企业战略网的销售副总裁之职，对销售具有深刻的实战经验。现在他又作为自己创办的珏翠谷的总经理并主抓销售方面的工作，他所出版的这本《王牌销售的8项法则》一书，可以说是他的心得之作吧！

——《秦汉风云》和《东汉风崩》作者 张昌辉 销售工作虽然对销售人员的起点要求并不高，但是面对激烈的竞争，销售人员要想获得成功，要想成为销售冠军，并不容易，需要不断地学习，不断地提高自己的知识和各种能力，逐步把自己变成行家里手。

如果要实现这个目的，就去翻阅《王牌销售的8项法则》吧！

——《开启成功的通道》作者 陈万辉

<<王牌销售的8项法则>>

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>