

<<销售冠军是怎样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787504479396

10位ISBN编号：750447939X

出版时间：2013-1

出版时间：马银春 中国商业出版社 (2013-01出版)

作者：马银春

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>

<<销售冠军是怎样炼成的>>

前言

销售就像一场没有硝烟的战斗，每个有理想的销售员都渴望成为名副其实的冠军。

可是，希望是美好的，现实却是残酷的，在现实中仍有许多销售人员的业绩不尽如人意，他们与销售高手相差悬殊。

有调查发现，通常那些超级销售员的业绩是一般销售员的300倍。

在众多的企业里，80%的业绩是由这20%的精英销售员创造出来的，而这20%的销售员也并非天生就是销售冠军，他们之所以能取得如此骄人的业绩，就在于他们拥有迈向成功的方法。

当然，每一个销售员都渴望自己能够成为人人瞩目的冠军，都渴望能够轻松地完成制定的销售目标，都想知道怎样才能够取得成功的方法。

但是，罗马不是一日能够建成的，销售冠军也不是一蹴而就的。

每一个销售冠军都是经历过无数的磨难，并在磨难中汲取失败的教训而一步步地走向成功的，也就是说每一个销售冠军都是经过长时间的磨炼造就的。

那么，到底应该怎样做才能够成为一个名副其实的销售冠军呢？

一个优秀的销售员一定要懂得摆正自己的心态，相信自己的能力，并且像热爱生命一样热爱自己所从事的工作。

与此同时，还必须对销售工作保持足够的激情，不论遇到什么困难挫折都能够坚持下去。

一个优秀的销售员应该充分地了解自己的客户，并且能够设身处地地站在客户的角度思考问题。

与此同时，还要尊重自己的客户，根据客户的喜好采取灵活的沟通方式。

一个优秀的销售员应该为自己设立一个明确的目标，并且为之做不懈的努力。

一个优秀的销售员应该懂得注重自己的职业形象，让良好的第一印象为自己创造辉煌的销售业绩。

一个优秀的销售员一定要注意做事的细节，认真地做好销售过程中的每一个环节，从而为取得最后的成功奠定坚实的基础。

一个优秀的销售员一定要懂得投其所好，一定要懂得用好口才来打动客户的心，从而让客户乖乖地为你掏腰包。

一个优秀的销售员一定要讲究策略，要懂得用人脉关系来为自己打天下。

一个优秀的销售员一定要懂得掌控好自己的时间，一定要成为一个谈判高手，一定要时时处处都懂得为自己的客户服务。

也许，当你真正做到这些的时候，你便会发现成功离自己越来越近，你便会相信有朝一日一定会成为销售冠军的。

<<销售冠军是怎样炼成的>>

内容概要

《销售冠军是怎样炼成的》从心态、目标、形象、细节、口才、人脉、时间、电话营销、拜访、谈判、异议、成交、服务等方面讲述有关销售的知识。

也许你没有丰富的销售经验，也许你没有非常好的运气，但是如果你能够真正地掌握这些知识，并灵活地运用到销售实践中去，那么你就可以从一个屡屡碰壁，靠底薪维持生活的销售员，成为战无不胜的销售冠军。

这个时候，你会发现做起销售来也易如反掌。

<<销售冠军是怎样炼成的>>

书籍目录

第1章摆正心态，热爱销售事业 对工作自始至终都要保持激情 坦然面对别人的拒绝 坚持就是胜利 战胜恐惧，迎接挑战 热爱你的职业，做快乐的销售人员 懒惰走向失败，“勤”能助你成功 诚信让你的推销之路走得更远 第2章了解客户，像客户一样思考 顾客都有怕上当受骗的心理 崇尚权威心理 嫌货人就是买货人 根据客户的喜好，采取相应的沟通方式 每个顾客都需要你对他足够的重视 站在顾客的立场上考虑问题 客户都有占便宜的心理 客户只关心自己利益 客户要的是宾至如归的感觉 第3章确立目标，永远朝着最亮的星星走 目标决定高度 立即行动，才能达到目标 目标明确才能一箭中的 制定完善的销售计划 把大目标分解为小目标 第4章提升形象，推销产品先要推销自己 注重自己的仪表 男性销售人员的着装要领 女销售员着装应注意的细节 一张好名片就是成功的起点 让“微笑礼仪”成就你的好业绩 商务宴会的礼仪 第5章注重细节，让客户和你做永久的生意 及时注意客户发出的成交信号 永远都让客户先挂电话 客户永远都是对的，永远都不要和客户争辩 别弄错了购买的决策人 给你的客户寄感谢函或致谢卡 第6章投其所好，把话说到顾客的心坎里 说好搭讪的第一句话 找到客户感兴趣的话题 和陌生人说话时把握好分寸 幽默是最好的促销方式 让顾客多说，让自己多听 用赞美来打开客户的心门 第7章用好人脉，才能赚来滚滚财源 对客户进行一点感情投资 让客户喜欢你，你才有价值 经常与客户保持联络 建立一个客户关系网 不要怠慢任何一个客户 给你的客户留点面子 第8章管好时间，提高做事的效率 清楚你的时间价值 优秀的销售员懂得管理自己的时间 根据轻重缓急来安排事情 拖延就是浪费时间 珍惜时间，提高效率 第9章接打电话，万金千里一线牵 要想不被人挡驾，学会巧妙地越过秘书 打电话时间不宜过长 尽量避免一些语言失误 电话预约客户的妙招 第10章完美拜访，做一个优秀的倾听者 精心准备每一次拜访 尽量吸引顾客的注意力 永远都记住客户的名字 再访客户的二十种借口 让客户把你当成自己人 第11章把握火候，让谈判走向双赢 知己更要知彼，了解你的谈判对手 谈判中拒绝的技巧 谈判桌上有些话是不能说的 让客户认为自己是个大赢家 要善于打破谈话的僵局 第12章排除异议，销售是从被拒绝开始的 要做好被拒绝的心理准备 别把顾客的异议当成刁难 指出产品的差异，消除客户的异议 灵活对待客户的过分要求 第13章步步为营，稳扎稳打促成交 捕捉客户的成交信号，抓住成交的关键时机 心急吃不了热豆腐，急于求成只会导致失败 巧妙利用客户见证说服客户成交 适当妥协创造双赢促成订单 第14章做好服务，客户满意才是硬道理 处理顾客投诉也得讲技巧 提高你的客户满意度 完善的售后服务，为下次成交做好铺垫 维系好你手上的老客户 想办法消除客户的退货心理

<<销售冠军是怎样炼成的>>

章节摘录

版权页：站在顾客的立场上考虑问题 创建了著名的松下电器公司的松下幸之助先生，在做生意的过程中悟出了一个道理：站在对方的立场看问题。

人们交往之间，总有许多分歧。

松下幸之助总希望缩短与对方沟通的时间，提高会谈的效率，但却一直因为双方存在不同意见、说不到一块儿，而浪费掉大量时间。

他知道，对方也是善良的生意人，彼此并不想坑害对方。

在23岁那年，有人给他讲了一则故事——犯人的权利。

他终于从中领悟到一条人生哲学，凭借这条哲学，他与合作伙伴的谈判突飞猛进，人人都愿意与他合作，也愿意做他的朋友。

松下电器公司能在一个小学没读完的农村少年手上，迅速成长为世界著名的大公司，就与这条人生哲学有很大关系。

孙子兵法云：“知己知彼，百战不殆。

”而“知己”与“知彼”相比较，“知彼”就显得更为重要。

而对生死相敌的对手，这一条则更为重要。

伟大的斗士都是不会随便轻视他的对手的。

要做到“知彼”，最好的方法就是站在对方的立场看问题。

失败者的一个重要原因是，他们从来都不懂得站在对方的立场看问题。

的确如此，作为一名优秀的销售员希望能够“钓”到大客户，就应该站在客户的角度来看问题。

但是令人感到非常遗憾的是，大多数的销售人员在销售的过程之中，当他们发现潜在目标客户之后，脑海里只有一种想法：就是我们公司现在刚刚推出了一种非常好非常好的产品，因为这种产品非常非常好，所以客户您应该买，却从来没有考虑过为什么客户要购买我们所销售的产品，客户购买产品背后的原因是什么？

如果客户想要购买产品，他又是如何作出购买的决定的？

客户的购买流程是什么？

其实，销售人员研究客户购买产品的原因和动机，以及客户的购买流程，比研究你所销售的产品更重要。

站到客户的立场想问题，这是一个很浅显的道理，然而，却经常容易忘记。

之所以会经常忘记站在客户的立场想问题，或者说经常只站在自己的立场想问题，大概有二个原因：一是因为人总是自私的，总是优先去想自己的利益；二是因为人总是感受在先，理性分析在后，如何感受就如何想问题，因而，就不能快速地站到客户的立场去想问题，遇到事情时总是先站在自己的立场去想。

当我们站在客户的立场来想问题的时候，我们会发现还有很多事情没做到，发现我们还有太多的改进空间。

这样我们就会知道了，我们目前的工作还存在哪些销售方面的问题，从而能考虑如何完善，如何让客户觉得更放心、更值。

其实，销售的秘诀不在其他，就是一个如何把握客户心理的问题。

只要你抓住了对方的需求，尽量让其感觉到你所推销的东西可以满足他的需求，比起你费尽唇舌地去宣传自己的产品，或者忍痛降低价格的办法更加有用。

<<销售冠军是怎样炼成的>>

编辑推荐

《销售冠军是怎样炼成的》是送给匆忙工作的销售员的最好礼物。
罗马不是一日建成的，销售冠军自然也不是一日炼成的。
那么，销售冠军到底是怎样炼成的呢？
销售冠军的奥秘就在其中。

<<销售冠军是怎样炼成的>>

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>