

<<营销内功的快速修炼>>

图书基本信息

书名：<<营销内功的快速修炼>>

13位ISBN编号：9787506037440

10位ISBN编号：7506037440

出版时间：2010-3

出版时间：东方

作者：荣·威灵汉姆

页数：253

译者：张倩

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>

<<营销内功的快速修炼>>

前言

让我来介绍一下吧如果没有领悟且无意识地实践本书中的理论，那么在销售事业上你就肯定得不到应有的成功。

这是一个鲁莽的定论？

可能。

但是，请先认真地按我的指导一步步地来理解这本书中阐述的理论，然后再判断我的定论正确与否。

这本书将助你在销售领域中更上一层楼！

销售目的比销售方法更重要相信你以前接受的大部分培训和教育都是关于销售方法的，或者，更可悲的是你被灌输的都是销售技巧、谈判策略或劝说窍门等。

同时，因为宣讲者或培训师经常会传授一些狡诈的交易手段，以及诸如怎样攻克推诿、摆脱限制，避免对方先发制人等一些使较弱一方屈从于你的力量和手段之下的小花招，对于这些你常常会感到困惑

。

好极了！

你希望别人用同样的手段或花招来对付你吗？

本书将讲授如何以诚实正直和无可挑剔的道德品质来做销售。

这种销售方式允许你尊敬和重视你的客户，同时让你自我感觉很好。

但是有一点需要明确：想取得尽可能好的业绩，销售目的远远比销售方法更为重要。

这本书将重点阐述这个方面。

在这本书里，我会跟你分享在销售领域不断取得成功的原因——巨大成功之后只有少数人知道的根本原因。

同时，我也要披露某些有意义的、至今为人传颂的销售神话。

你会发现，大多数所谓的销售技巧要么太肤浅，要么太过僵化，根本无法运用于实践。

在大多数情况下，它们可能会阻碍你去争取应有的成功。

它们成了你的敌人，使你误入歧途。

当你把我的指导消化吸收成为自己的东西，你的销售面貌就会焕然一新。

你会以全新的视角和开阔的视野来看待你自己以及你的事业。

渐渐地，对于富足或困顿你会有更强烈的感受。

这些观念将会在销售活动中自然呈现，使你能够识别并摒弃那些阻碍你取得成功的思想包袱。

总之，你尽可以从陈腐的、约束人的观念中解放出来，而不再依赖于它们。

真实情况事实上，至少80%的销售人员都面临着销售业绩不佳的状况。

其中一个原因就是因为他们对销售过程没有一个正确的认识。

大多数人对此过程的认识都有误区。

更可悲的是，许多人甚至没有意识到自己陷入了误区。

除此之外，他们对自己的实际能力也没有一个确切的认识，你能清楚地看出为什么他们没有成功。

有这些弱点的存在，他们怎么能成功呢？

这些误解只能导致他们赚取微薄的收入和销售业绩停滞不前的结果。

观察大多数试图向你推销东西的人，很可能你会转身走掉。

不相信？

那么试着买一辆车、一台电脑或是一部手机。

仔细观察不同的销售人员，看看他们究竟对你和你的需求有多重视。

<<营销内功的快速修炼>>

内容概要

他们都是全球商业精英，他们在阅读本书后诚恳地对其他人说：销售在哪里都是一样的，荣·威灵汉姆在日本证实了这一点。

利用本书中的原则，我们的销售额平均增长了26%以上。

Minoru Asai，日本时代株式会社主管荣。

威灵汉姆和我是老朋友了。

他关于销售过程的渊博知识和对于一个成功的销售人员所应具备素质的清晰理解在我周围无人能及。

他的这本新书不仅详细地阐述了销售领域成功的真谛，而且远远超越了很多传统理论。

柏利·格里斯韦尔，普林斯普金融集团董事长兼首席执行官本书使读者对销售这一概念豁然开朗。

它是销售的独门武器，十分与众不同。

销售从业人员，或者考虑进入销售行业的人们都应该读一读这本书。

丹尼斯-曼宁，伽蒂安人寿保险公司董事长兼首席执行官荣·威灵汉姆是关系销售学的泰斗，通过本书把他的事业推向了新的高度。

这部著作把现代人类行为学与最完美的情感智慧概念结合起来，使读者可以在练习中实现自学和自我善。

无论你是销售人员、管理者，还是从事其他行业的人，这本书都能使你的生活变得更加充实和辉煌。

杰弗·休斯，伽马国际总裁

<<营销内功的快速修炼>>

作者简介

荣·威灵汉姆，一体化系统公司的创始人兼总裁。
该公司的客户包括很多世界知名企业，比如强生、IBM等。

<<营销内功的快速修炼>>

书籍目录

序言本书如何让你受益第1章 自我理解 ——找出你从事销售事业的原因 什么是你销售能力的决定性因素 你的销售总是与你深信可以销售的商品相一致 真正的你 销售的一致性 看不见的东西 “我认为”的作用 “我感觉”的作用 “我是”的作用 “我是”的直觉知识 我们所作的一般选择 内在冲突和一致 人的销售能力 人们无意识地寻找自己的位置 关于销售技巧的知识并不决定销售的成败 冲破樊篱的过程 如何从本章中获益第2章 界限 ——检测你目前的信念界限 世界级的成功者 邂逅传奇人物 他们是如何做到这个的 人的信念界限 创造了价值,你认为自己应该得到的回报 与消极情绪对抗的必要性 人的能力范围 别人影响了我们对界限的定义 我们倾向于坚持自己的内在信念 我们看不到更高或更低水平的成就 内在冲突推动或阻碍着我们 如何从本章中获益第3章 突破 ——打破你成功的障碍 障碍满足了我们的某些内在需要 本章的目的 情感比意志力更强大 记住这些相互作用 问问你自己 超越障碍 从这个步骤中获得自由 深层程序 享受更高的成就,你准备好了吗 如何从本章中获益第4章 成就 ——认识成功的四个关键因素 非常清晰的目标 成功的动力 什么是情感智慧 杰出的社交技巧 这四种特征存在于哪里 如何从本章中获益第5章 充裕 ——为自己的将来设定目标 充裕无处不在 信念使远大的目标成为可能 为了远大目标而取得内心和谐 观念变成现实 目标实现系统 实施行动第6章 创造性 ——发现自己的创造性目标寻求机制第7章 心系顾客 ——怎样以顾客容易接受的方式销售第8章 能量 ——释放无止境的成功驱动力第9章 控制 ——把握销售的情感面第10章 社交技巧 ——使别人感觉得到了理解第11章 自言自语 ——选择自言自语的内容第12章 目的 ——寻找你做事的意义第13章 价值观 ——弄清自己代表着什么后记

<<营销内功的快速修炼>>

章节摘录

插图：熟悉这些思想之前，我们先要认识到：人的每种思想或决定都能自动产生相应的情绪——积极的或消极的、不同程度的强烈能量场。

一句话，人的思想及意愿改变其行为，行为又进而造成某种结果。

当你完全把销售看成是识别和满足人类愿望的过程，并为顾客创造高于商品价格的额外价值时，你就“强大”了，这意味着你的情感和身体都已经相当强大。

而当你将销售看成是凭言词说服顾客购买商品并如此实践时，你在情绪和身体上都还远未达标。

用一个简单的实验即可证明上述言论。

请一位体力与你相当的人水平伸出手臂，首先测试他的臂力：把自己的手放在测试者的手腕处，然后慢慢用力往下拉。

不要停顿，只管向下拉，看看他的力量有多大。

请测试者放下手臂，放松，默默跟着你说：“销售的真谛就是把销售看成是识别和满足人类愿望的过程，并为顾客创造高于商品价格的额外价值。

”随后，让其闭上眼睛，多次重复这个句子，体会它的意义。

而当再次测试他双臂的力量时，你会发现，他的手臂变强壮了。

再次请测试者放松下来，多次重复这个句子：“我把销售看成是凭言词说服顾客购买商品。

”请他一直思考这句话，再伸出手臂尽可能地与你对抗臂力。

结果你会发现：他的力气小很多，不能再与你对抗。

想、说和做之间的冲突或一致性，以及内在的“真理的精髓”造成我们的“未达标”或“强大”，这也使我们对它们分别作出不自觉的反应。

找不同的人重复上述测试，或者自己作为测试者让别人判断结果是否不同。

我们所作的一般选择下面是生活中的常见选择，每一种选择都与我们内在的“真理”相互作用，并融入我们的销售能力之中，它们之中的每一个思想或意愿都可以使我们“强大”或者“不达标”。

<<营销内功的快速修炼>>

后记

心理是对世界的映照，人则是这个世界的复杂产物，我们可以从很多方面对人进行观察和研究。

——卡尔·扬我写这本书，是为了尽毕生之力，帮助读者从各个方面了解自己。

真心希望对“自我”的探索之旅会使读者洞察更多的方面，提出新的待解决的疑惑——这种状态会促使你去更深入地了解自己。

学习成功销售并不完全是指学习怎样成功销售。

我们已经注意到，前者比后者更深广，而且涉及到“你是谁”这样的问题——你的价值、信念和目标

。只要能使读者对自我的天赋及如何应用天赋来服务别人有一些更深入的了解，我的努力就没有白费，自己也会因此而感到欣慰。

希望通过学习和经验，我能更好地带你们进入你们各自内心的神奇世界。

强调一点，本书的目的是为了使读者明白我所认为的成功销售到底是指什么；更重要的是，本书会指引你如何实践，这是向成功诸原则的靠拢，而不是向关于成功原则的知识靠拢，因为前者会给我们带来更多的成功。

也许你并没有完全实施我所提到的那些练习，然而，你已经读完本书，可能你还想不时翻阅其中的某些章节或练习，因为它们可能会符合你的需求。

<<营销内功的快速修炼>>

编辑推荐

《营销内功的快速修炼》：集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材，《高效能人士的七个习惯》作者史蒂夫·柯维隆重推荐。

1.找出你销售能力的决定性因素。

2.打破障碍放弃所有的消极与对抗。

3.通过情感智慧培育成功的四个关键。

4.驱动力创造性价值观。

通过完美修炼诱发销售人员天然的潜在力量。

<<营销内功的快速修炼>>

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>