

<<销售冠军是这样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军是这样炼成的>>

13位ISBN编号：9787506479820

10位ISBN编号：7506479826

出版时间：2012-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：安达

页数：260

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>

<<销售冠军是这样炼成的>>

前言

“你的职业是什么？”

”“业务员。

”“你的职责是什么？”

”“拿单。

”“你的目标是什么？”

”“迅速高效稳拿订单。

”“那么你的业绩如何？”

”“我总是能超越我的任务目标，你可以想象……。”“那么你的方法是什么？”

”“任何方法。

”“你认为最有效的方法是什么？”

”“哦，应该是我们最常用的订单掌控术。

”这是一位精英业务员和笔者的一段对话。

然后就有了本书——《销售冠军是这样炼成的——订单掌控术》，它只讲一件事：如何迅速高效稳拿订单。

但它可以解决很多件事儿，比如销售人员的任务问题，销售人员自身能力的提升问题，做销售能不能做到“成功”的问题……最终还是归为一件事：拿单，就能说明一切，解决一切。

订单，是一个销售人员最好的证明。

一个成功的销售人员，我们可以忽略其年龄、性别、学历、背景等，但我们不能忽略的，要作为重要评价标准的，就是——订单。

订单是销售人员的直接业绩，它折射着每一个销售人员全面的素质：客户开发能力、商品营销能力、客户沟通能力、异议处理能力、客户关系维护能力以及售后服务中客户投诉处理能力等。

可以说，一个销售人员就是一个全才。

而一个成功的销售冠军，更是全才中的精品。

能够成为一个成功的销售冠军，他首先要具备一个优秀业务员应该具备的上述各种素质和能力；其次，他的拿单质量和效率更是出类拔萃的。

可以说，正是由于其素质和能力的提升，在具体的工作中又能总结出自己的工作经验和方法，形成了自己的营销模式，他拥有一套属于自己的拿单法则，才创造了令人咋舌的骄人业绩。

是的，本书就是许许多多成功的销售冠军们送给同行朋友的一种“拿单武器”，它告诉你凭什么去拿单，去哪里拿单，怎样能更快更准拿到单，拿单过程中的难缠问题怎么解决，成单后如何继续拿单。

它也许不是什么失传的“秘籍”，但它绝对是一件实用的工具，放在你的手里，加上你的经验和领悟，它会变得锋利无比，威力无穷。

它可以帮你壮势，可以帮你退敌，可以帮你争功。

它是你拿到手里就可以用的东西，它总能在很短的时间内就能立刻帮你解决问题。

安达2011年12月

<<销售冠军是这样炼成的>>

内容概要

一个精英销售人员，我们可以忽略其年龄、性别、学历、背景等，但我们不能忽略的，要作为重要评价标准的，就是一订单。

在这里我们只讲一件事：如何速度、高效地稳拿订单。

而它可以解决很多件事，比如，销售人员的任务问题，销售人员自身能力的提升问题，做销售能不能成功的问题以及该如何成功的问题.....

<<销售冠军是这样炼成的>>

书籍目录

- 第一章 想拿订单，请先修炼自身本领
 - 在销售产品之前先懂得营销自己
 - 积极心态造就最终的顶级高手
 - 机会有时是耐心等来的
 - 对自己充满信心
 - 好口才才是拿单“利器”
 - 人格魅力是销售冠军的“核武器”
- 第二章 找出最佳潜在客户，才能提高订单质量
 - 最快找到有价值客户用MAN法则
 - 成为销售冠军要会做“冠军”订单
 - 会用“8020法则”找到关键客户
 - 关键决策人是成功拿单的关键因素
 - 关系维护也能挖掘“潜在”客户
 - 对七类客户主动说“再见”
- 第三章 挖掘客户需求是做成订单的必要条件
 - 全面了解客户，点准客户的“最痒穴”
 - 主动营销，解冻客户的“冷藏”需求
 - 成为客户的顾问，他自然会把需求告诉你
 - “听”是获取信息最好的方式
 - 会提问的业务员会在回答中发现客户需求
 - 用SPIN模式引出大订单很有效
- 第四章 抓住细节，才能抓住隐藏在细节里的成交机会
 - 任何客户都喜欢被尊重
 - 没有客户喜欢你去和他争辩
 - 让客户觉得你很专业
 - 产品展示能让客户直接看到他的即得利益
 - 关注那些容易被忽略的细节
- 第五章 不同的客户类型，采用不同的攻心策略
 - 谦虚谨慎是让专制型客户欣赏的作风
 - 产生情感共鸣更容易赢得感性型客户的信任
 - 别浪费干练型客户的时间
 - 专业性建议结束犹豫型客户的犹豫不决
 - 逆向思维容易迎合个性型客户的“个性”
 - 赞美虚荣型客户，那是他喜欢并需要的
 - 帮节约型客户省钱办更多事
- 第六章 在客户异议中捕捉成交信息
 - 提出异议是在关注产品品质
 - 四处询问是想寻求决策建议
 - 挑剔也许是有价格异议
 - 货比三家后仍要留住客户
- 第七章 促成最后交易，要掌握多种技巧
 - 假定客户同意购买，还要克服心理障碍
 - 积极帮助客户，及时把握成交信息
 - 在客户“试用”的过程中，做好签单准备
 - 假意离开可以让客户迅速做出决定

<<销售冠军是这样炼成的>>

以反问督促客户做决定

直接要求客户购买，获得订单

谦虚拜师，获得订单

第八章 用优质的服务培养客户的忠诚

让你的售后服务超越客户期望值

用不断的惊喜感动老客户

对老客户资源进行二次开发

对爱批评的客户格外用心维护

客户的忠诚会把订单送上门

<<销售冠军是这样炼成的>>

章节摘录

<<销售冠军是这样炼成的>>

后记

<<销售冠军是这样炼成的>>

编辑推荐

《销售冠军是这样炼成的：订单掌控术》是许许多多成功的销售冠军送给同行朋友的一种“拿单工具”，它告诉你凭什么去拿单，去哪里拿单，怎样能更快更准地拿到单，拿单过程中的难缠问题该怎么解决，成单后如何继续拿单.....

<<销售冠军是这样炼成的>>

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>