

<<销售中的人脉经营术>>

图书基本信息

书名：<<销售中的人脉经营术>>

13位ISBN编号：9787506482981

10位ISBN编号：7506482983

出版时间：2012-2

出版时间：孟祥莉 中国纺织出版社 (2012-02出版)

作者：孟祥莉 编

页数：320

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>

<<销售中的人脉经营术>>

前言

## <<销售中的人脉经营术>>

### 内容概要

经营人脉是每一位销售员要做的功课，早一天经营，早一天成功。

《销售中的人脉经营术》系统地介绍了销售人员如何构建、经营人脉，并利用人脉在工作中获得成功，包括如何编织和构建人脉，如何利用杠杆效应撬动人脉，如何打破人脉孤岛等，是一本内容全面、方法实用、技巧丰富的销售人脉宝典。

## <<销售中的人脉经营术>>

### 作者简介

孟祥莉，图书撰稿人。

曾出版《一本万利：事件营销的超级力量》、《从负翁变富翁》、《做一条反向游泳的鱼》等，深受读者欢迎。

<<销售中的人脉经营术>>

书籍目录

第一章 千金难买是人脉销售就是一个不断创建人脉网的过程 3用人脉拉动财脉 5盘点你的人脉关系 8  
每一个客户都是朋友 9六个朋友决定你的富贵 11250定律让你广积人脉 12你的3A级人脉在哪里 15人脉  
网是从无到有的 19拓展人脉必须主动出击 24

## <<销售中的人脉经营术>>

### 章节摘录

第一章 千金难买是人脉这是一个崇拜成功、需要成功的年代。

你拥有知识、金钱、背景、机会……如果再拥有人脉，你就可以叩开财富和成功的大门。

因为，如果机遇、知识、背景是蛋，人脉就是会下金蛋的鸡。

销售就是一个不断创建人脉网的过程人脉对一个人的成功很重要，台湾《数位周刊》的一份最新调查显示，华人百大新经济领袖就整体而言，除了“高学历”、“具有国际经验”外，还具有“跨区域影响力”的特质。

其影响力主要是来自彼此合作、建立联盟的人脉；人脉越广，影响力也越大。

对推销员来说，销售就是一个不断创建人脉网的过程，只有大量地结识人，销售人员才可能获得成功的机会。

俗语“在家靠父母，出门靠朋友”说的就是人脉。

人脉就是人际关系网，就是你结交的好人缘，就是你在需要时，可以毫不犹豫开口求助的那些人。

做销售除了需要有热忱和充沛的体力等以外，还可以借助朋友的力量、朋友的朋友的力量来拿到订单。

借助朋友，就要广交朋友。

美国销售界的传奇人物莱特曼最常做的一件事就是给各位朋友提供方便，让朋友的朋友们都能互相帮助。

听说一个人要到某个地方去，他会提前通知那里的朋友，去机场或码头、车站迎接，并尽可能提供方便。

人际关系中，有些关系非常重要，一定要好好维护和利用。

比如同学关系，尤其对于高学历的人来说，与同学关系的好坏对于我们未来的发展具有重大的影响；

比如志趣相投的朋友，你可以把你的资料给你的朋友，让你的朋友在他的人际圈中为你推荐客户。

交朋友，不仅要交现时的朋友，更要注意培养未来的朋友。

比如业务上的朋友。

这是我们工作中直接面对的朋友，不要小看周围的任何人物；不要把他当做简单的产品服务对象。

坚持和尽可能多的业务人士做朋友，会使我们更加容易掌握市场信息，更加容易处理投诉、服务等问题。

比如一次性的朋友。

这里说的一次性朋友泛指那些接触时间很短暂，却总要接触的朋友。

比如说从你们公司买了个小商品的客户、一个朋友的朋友，一个你经常要打交道的政府工作人员，处理不好与这些朋友的关系会使我们的工作效率大打折扣。

销售新手不要看不起这些小单，不管多买还是少买，都要把他们当做自己很重要的朋友、客户，一样地给予真诚的关心和服务。

有些朋友是早就认识熟知的，有些是需要销售新手去结交，要通过一个生人变熟人、熟人变朋友、朋友变生意的过程的。

那么如何去认识更多的朋友，让他们为你源源不断地带来客户呢？

顶级销售人员的成功秘诀是：“坚持每天认识四个人。

”每天认识四个人，和他们成为朋友，让他们为你推荐客户。

美国寿险推销大王贝吉尔，曾讲了这样一个故事：一个意志消沉的年轻人向他请教，说他搞寿险推销已十四个月了，刚开始做得还不错，但后来就不行了，感觉没有市场了。

贝吉尔向他提了几个问题，发现年轻人对许多准客户都浅尝辄止，浪费了许多“资源”。

贝吉尔告诉他说：“你只做到事情的一半，回去找买过你保险的客户，由每个客户那里至少得到两份介绍名单。

记住，在你卖给一个人保险之后，再没有比请求他介绍几个人的名字更重要的事了，此外，不管和准客户面谈的结果如何，你都可以请他们替你介绍几个朋友或亲戚。

”年轻人高兴地告辞了。

## <<销售中的人脉经营术>>

六个月后，他又来到贝吉尔的办公室，热切地告诉贝吉尔说：“这些日子以来，我紧紧把握一个原则：不管面谈结果如何，我一定要从每个拜访对象那里至少得到两份介绍名单，现在，我已得到了五百个人的名单，这比我自己四处去闯所得的要多出许多。

”“你的业绩如何？”

”“今年前六个月我签了238000元的单子，以我手头的保险来推算，今年我的业绩应该会超过50万元”。

认识朋友，包括把你的客户当朋友是一个长期的过程。

一定要坚持做，才会有结果。

销售人员认识朋友，犹如一家石油公司，在提取石油之前，早已投入大量的资金去购置工具机器，又要聘请大量人员来进行开采和钻探工作。

石油公司投下大量金钱去做一些不知有没有结果的钻探工作，但他们认为这是成功之前的必然投资。

我们做销售的人，也许认识了一百个人，才得到一单生意。

但这并不代表我们浪费了九十九个人，因为我们得到一个结果，得到一个老客户。

这是做销售的心态和代价。

销售箴言您要每天至少和四个陌生人认识、倾谈。

如果每天要和四个陌生人谈生意，您一定感到有压力，但当您转变心态，去认识四个朋友，清楚他们的特长和与众不同的地方，了解他们工作的情况，明白他们工作上的困难，体验他们保持今天成就的窍门，相信陌生人也乐意向您吐苦水。

您成为好听众之后，陌生人便会与您成为好朋友。

由陌生人变成朋友，由朋友变成客户，这个方程式是要遵守的。

<<销售中的人脉经营术>>

编辑推荐

《销售中的人脉经营术》编辑推荐：构建黄金销售人脉的实用宝典。



<<销售中的人脉经营术>>

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>