

<<福勒销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<福勒销售圣经>>

13位ISBN编号：9787506495967

10位ISBN编号：7506495961

出版时间：2013-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：[美]纳撒尼尔·福勒

译者：陈小宁,丁晓贤

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>



<<福勒销售圣经>>

内容概要

<<福勒销售圣经>>

作者简介

<<福勒销售圣经>>

书籍目录

入门篇1.销售那回事儿：销售员必备的8种能力2.销售中的心理博弈3.销售员的荣耀：直面竞争，享受竞争进阶篇4.熟悉你的商品5.拓宽知识面将有助于销售工作的开展6.在“老板—员工”的二元格局中找准自己的定位7.室内销售员的销售艺术8.户外推销员的销售艺术顾客篇9.提升“判断顾客”能力的四项修炼10.找准让买卖双方都满意的平衡点11.像熟悉朋友一样熟悉你的顾客12.为顾客提供善意合理的建议13.强迫销售会损害与顾客之间的关系14.避开会令顾客反感的雷区15.款待顾客需要把握尺度，但更要发自内心品质篇16.时刻牢记你是在“为自己工作”17.伟大的销售员既谨慎行事又敢于冒险18.做好“分内事”，勤做“分外事”19.诚实的品格才能赢得长久的生意20.谦恭和礼貌如同销售中的阳光21.坚持不懈方能见业绩22.战胜恐惧，做个勇敢的销售员23.兴趣是促成销售的永动力24.适度的自信助你打赢销售这场仗25.守时是销售员必须赢得的声誉细节篇26.良好的第一印象是成功销售的开端27.销售员的仪表价值百万28.令人愉悦的性格是销售员最宝贵的财富29.良好的个人习惯是成功销售的关键30.学会处理烦躁情绪才能变身销售达人31.敏而好学，博采众长32.机智和幽默有助于提升销售境界33.练就美妙的声音，建立与顾客之间的桥梁34.在销售中保持你的个性35.先掌握原则，再追求创新36.切忌沦为满腹怨气的“挑剔者”37.可怕的不是竞争者，而是诋毁竞争者38.销售中的独立性并非以己为中心39.尊重你的老板是成为老板的第一步业余篇40.勤奋工作，但更要懂得享受生活41.不读书可以做小事，但读书可以成大事42.健康的身心是成功的本钱附录：29位销售达人的成功经验全收录

## &lt;&lt;福勒销售圣经&gt;&gt;

## 章节摘录

15 款待顾客需要把握尺度，但更要发自内心。销售行业外的人似乎有这样的错觉，即款待顾客是实现成功销售不可或缺的因素。

但一些非常有能力的商业人士就严格坚持在商业往来中既不接受款待，也不馈赠别人。

然而如果所谓的款待是以谦恭有礼或者投桃报李的形式出现的话，不应招致任何来自道德或商业规则的反对。

毕竟生活已经足够艰难，生意也实属不易，所以无需禁止利用一些“小恩小惠”来使商业道路变得平坦易行，给商业的和社交的友谊添枝加叶。

但是不要把款待和贿赂混为一谈。

贿赂对于长久的成功是致命的。

只要款待能保持在一定范围内——它是一种谦恭的礼节，是一种善意的行为，它就仍有商业价值。

销售员和顾客第一次见面时，千万不要急着款待顾客，哪怕是一支雪茄都不应该送上，就商言商是最明智的选择。

但是初次见面以后，他就不妨给顾客送一支雪茄，或者给顾客提供其他小小的帮助——只要他能够确定，这种行为在顾客眼中只是出于友好，而不会被误认为是贿赂。

咱们做个假设。

例如，一名销售员首次去某地推销，他不知道顾客是谁。

如果他上来就给顾客提供一些礼物，例如雪茄；或是在他和顾客建立起足够熟悉的私人友谊前，就贸然邀请顾客一起吃饭，都会给顾客留下糟糕的印象。

但如果销售员和顾客已经很熟悉了，销售员是名棒球爱好者，顾客恰巧也是，销售员就可以邀请顾客一同去观赏一场球赛。

之后，他还可以带着顾客去共进午餐，他甚至可以送给顾客一整盒雪茄——如果顾客对于他所提供的款待表示满意的话。

但记住，首次见面或头几次见面的时候千万不要这么做。

最安全的做法是直到你足够了解顾客之后再行动，最好像他款待你一样去款待他，给人礼尚往来的感觉是上上策。

如果你提供的款待带有或者看起来带有被迫的意味，或是很明显在收买顾客，那就彻底失败了。

当然，如果我们仔细地分析这种款待行为的本质，我们就会发现大部分人这样做是希望对方能有回报，因此，这是一种自私性质的行为，有悖于互惠互利的商业原则。

可是就算款待带有自私色彩又何妨呢？

如果它能在不损害任何一方利益的前提下促成交易，而且与此同时，交易的过程也因此更加愉快更加顺利，还有助于创造并维持商业友谊，友谊又能带来更多的后续订单，我们何乐而不为呢？

一流的顾客不会接受贿赂，但是这并不妨碍你用款待的手段使交易的谈判时光变得更轻松怡人。

像款待朋友一样款待你的顾客。

如果你做得超过了这个界限，那就是贿赂；如果你做得还不如对待朋友时那样，那就是愚蠢。

## <<福勒销售圣经>>

### 编辑推荐

《福勒销售圣经:成就伟大推销员的42堂实战课》传授销售技艺，揭示销售本质，打造卓越销售团队，成就一流销售明星；美国著名营销大师福勒的销售艺术；世界经典销售培训教程，全球百年畅销不衰；《福勒销售圣经:成就伟大推销员的42堂实战课》根据加利福尼亚大学图书馆藏书翻译，版本权威，全新译校。

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>