

<<不小心做了销售>>

图书基本信息

书名：<<不小心做了销售>>

13位ISBN编号：9787508614021

10位ISBN编号：750861402X

出版时间：2009-3

出版时间：中信出版社

作者：克里斯·莱特尔

页数：192

译者：扈喜林

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>

<<不小心做了销售>>

内容概要

当初，克里斯·莱特尔本想在广播电台找一个新闻编辑的工作，结果却“意外地”进入了销售部门。

对于你来说，是不是有点“同命相连”的味道？

你是不是也是不小心进入这个行业的？

是不是也在考虑在这个以前没打算做的行业里干出一番事业？

不要再困惑了！

在这本《不小心做了销售》里，克里斯·莱特尔将交给你一张迅速改善销售技巧、提高业绩的路线图

。这本销售指导手册行文活泼生动，溶幽默、趣闻轶事、高效而成熟的销售策略于一炉。

书中有极其实用的对答“台词”、模版、图表、样信、工作表……为你一步步成为出类拔萃的销售明星、实现人生价

<<不小心做了销售>>

作者简介

克里斯·莱特尔（Chris Lytle），莱特尔培训机构（Lytle Organf Zalion）的创办人。他是一位在销售界深受欢迎的顶尖培训大师，同时还是专业的演讲师和咨询师。

<<不小心做了销售>>

书籍目录

第一部分 初始选择——销售进阶表——挑战. 第一章 选择 第二章 销售进阶表 第三章 挑战 第二部分 把销售部门变成销售精英团队 第四章 销售部门还是销售精英团队 第五章 从沃特福德之行中获得的启示 第六章 为什么不要再“跑客户”？
第三部分 把一切做得更好 一步一步地实施销售流程中的所有步骤 第七章 怎样见到你想见的人第八章 如果“意外地”获得客户的约见要求，你该怎么办 第10、11和12步 第九章 你了解客户了吗？
第12步（续）和第13步 第十章 未雨绸缪和其他成功秘诀 第14步和第15步 第十一章 “收尾”是一个滑稽的词 第16步 第十二章 不要本末倒置 第十三章 客户服务不是你做销售做得疲惫之极的时候才想起来的事情

<<不小心做了销售>>

章节摘录

上午11点45分。

一个同事推门走进你的办公室，或是把头探向你的工位，对你说：“我饿7。

”“我也饿了，一起去吃午饭吧。

”你说。

“去哪儿吃？

”“不知道，你想去哪儿吃？

”“你想吃什么？

”“什么都行，你决定。

”你很可能和同事进行过这样的谈话。

那么多的饭馆、餐厅，要挑选一个合适的，真不是一件容易的事情。

一个喜剧演员曾经和人们开玩笑说：“本来说好不去迪斯尼餐厅的人们，往往到最后还是鬼使神差般地去了那里。

”他们之所以还是去了那里，是因为他们在开始的时候就没有计划，只是在饥饿到来之际，才去被动地解决这个问题。

对一些人来说，他们没有提前去考虑这个事实——在他们醒着的时候，每隔四个小时就会饥饿。

当他们最后选好吃饭的地方的时候，长长的等候队伍往往让他们望而却步。

到最后，他们“鬼使神差”地去其他地方随便吃一点东西充饥。

可是，他们没吃饱，肚子仍饿着。

再回到刚才那家饭馆——或是随便一家饭馆。

你见过人们点菜的样子吗？

很多人把忙得团团转的服务员叫过来，让她给拿主意。

“如果你是我，你会点牛排还是鱼？

”他们会这样问服务员，好像那些严格遵照比例调配的菜可以带给他们难忘的美食体验。

“相对来说，您是爱吃牛排还是鱼？

”服务员说。

为了获得那15%的。

好处费”，她不得不做一回“顾客需求分析”，然后硬着头皮帮助顾客做出选择。

。

您的胆固醇怎么样？

如果超过了200，那我建议您要烤鱼。

”这时候，另外几位顾客正不耐烦地等着他们的第二杯咖啡。

他们已经打定主意——离开的时候要减少给这个服务员的小费。

这一切都已司空见惯，有些人在做决定的时候总是瞻前顾后，犹豫不决。

其实，他们干别的事情又何尝不是如此！

做一个小小的试验。

吃午餐之前选择一家饭馆，使用两个标准：（1）附近人们经常光顾的饭馆，排除连锁餐厅，（2）可以预订座位。

选好之后，告诉（不要问）客户（而不是同事）你要带他（她）出去吃饭。

比如，你可以这样说：“我在餐厅预订了座位，如果你明天中午没有其他安排的话，中午12点15分我在××餐厅等你。

”在饭馆坐定之后，你拿起菜单扫视片刻，或者根本不看菜单，开门见山地对服务员说：“一份烤洋葱汤、半份三明治、一份柠檬冰茶。

”（你可以随便点你想吃、想喝的东西，但是一定要果断。

）可以预测到：你的客人点菜的时候，十有八九会依葫芦画瓢，2/3的饭菜或饮料和你点的一样，因为你的果断让他（她）感觉很放心，同时也省去了选择的麻烦。

<<不小心做了销售>>

人们做选择的时候很困难，这是因为他们的选择范围太广泛了——电视有那么多频道，清洁剂有那么多不同的包装，芥末有那么多品牌，互联网有那么多网站。

如果你能迅速、坚定地做出选择，你俨然就是一个果断的主导者。

在电影《莫斯科先生》中，罗宾·威廉斯扮演的是经Bloomimgdlalcs连锁店叛逃到美国的俄国音乐家弗拉迪米尔·伊万诺夫。

到美国之后，他第一次去超市买东西的经历就让他痛苦不堪。

早已习惯了俄国商品品种的匮乏，他被眼前琳琅满目、各式各样的商品弄得晕头转向，不知所措——不知道该选择哪一种咖啡，是买普通的，还是买无咖啡因的？

是买磨碎的，还是买咖啡豆？

是买罐装的，还是买袋装的？

买什么牌子的，是买Maxwell House、Folgers、Yuban、Butternut，还是买Eight O'Clock的？

对于伊万诺夫来说，让他从这么多品牌、包装各异的咖啡中挑选出适合自己的咖啡，简直难于上青天。

。很多人的一生都在犹豫中度过，就像是那些本不想去丹尼餐厅却鬼使神差去了那里的人。

喜剧大师葆拉·庞德斯通（Paula Poundstone）说过，成年人问孩子他们长大之后想干什么，是因为他们自己也不知道下一步该干什么。

选择一个吃午饭的地方都那么困难，试想一下，挑选一个赖以谋生的职业该是多么不容易。

最困难的事情是，矢志不渝地投入到你选择的职业中，不为其他诱惑所动。

小时候，你可能不喜欢，或者压根就没想过去做销售。

你可以找几个当地的小学生问一问，看看他们长大后想做什么。

你会发现，他们更愿意当消防队员，而不是做销售。

有几个孩子会喜欢给陌生人打电话，一次又一次被拒绝，跟价格上锱铢必较的采购经理软磨硬泡，烦躁不安地等候晚点的飞机，一年里有90个晚上住在不同的旅馆里彻夜伴随着过道里制冰机传出来的千篇一律的声音入睡？

对于我们中的一些人来说，他们的工作就是这样的。

你可能是在其他的选择都没有任何起色之后，鬼使神差地选择了原本不是首选的销售。

你的心里也许还在打鼓：这个工作是不是适合我？

不管你是工程师，还是车间主任、CEO、会计主管，你的工作越来越需要一些优秀的销售技巧。

我的邻居是一名出色的兽医，当我告诉他我正在写一本叫做《不小心做了销售》的书时，他不假思索地说：“到时候我要买一本。”

”不管你的工作与销售有多大关系，这本书都能帮助你在明确的目标和销售策略下进行销售。

这本书将教你怎样循序渐进地完成整个销售过程，怎样扎扎实实、一步一步地打动潜在顾客。

<<不小心做了销售>>

媒体关注与评论

每一个销售人员都应该读一读莱特尔的这本新书。

他的书注重实战、直指问题实质，让人读得轻松，理解得透彻。

每个销售人员，不论他(或她)入行有多久，都能从中受益，有效提升自己的销售能力。

莱特尔在这方面的实力，无人能出其右!——埃里克·罗兹，stmmline公司董事长《不小心做了销售》用浅白的语言传授销售的成功秘诀，书中的实际案例和经过时间考验的智慧，必将让每个读者大受裨益。

——提姆·麦克马洪，conAgra公司营销副总裁 莱特尔写了一本见解深刻、品质一流的销售入门书。它绝对是

<<不小心做了销售>>

编辑推荐

全球顶级销售培训大师克里斯·莱特尔写给销售人的实战指南！

你的第一本销售指南！

像拿起这《不小心做了销售》决不是偶然的，你可能没有选择销售作为你的职业，但是它却选择了像对于我们中大多数人来说，事实就是如此。

<<不小心做了销售>>

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>