

<<销售中的潜规则>>

图书基本信息

书名：<<销售中的潜规则>>

13位ISBN编号：9787510409486

10位ISBN编号：7510409489

出版时间：2010-5

出版时间：新世界

作者：吴思瑜

页数：275

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>

<<销售中的潜规则>>

前言

没有规矩不成方圆，规矩引伸至社会生活中就是规则。

我们生活在一个有规则的世界里，在所有的规则里面，有的规则是明显的，是每个人都知道的，而有些规则却是隐藏在现象背后的。

人与人之间的差距不在于那些明了的规则，而在于谁掌握了背后的潜规则。

我们经常说官场上的潜规则，那么你知道商战中的潜规则吗？

作为销售人员，如果不知道销售中的潜规则，那么你屡战屡败就再正常不过了！

不要以为你失败是因为你不适合做销售或者你没有能力做销售，你缺的恰恰是一些小的技巧，看似是小的细节，但是直接决定你的成败！

也许你经常带着抱怨的心情，隐晦的脸在一个不恰当的时机敲开的不是你潜在客户的门，那么你是不会成功的。

想成功很简单！

在拜访客户前确定他是不是你的目标客户，丢掉你的消极心态，带上你最灿烂的微笑，用自己的真诚去和别人交谈，和别人交往，那么即使这次交易不成功，客户也会记得你，一旦有需求就会来找你！

其实，成功和失败只有一步之遥，你换一种心态，换一种方式，换一种角度，就会发现这个世界有很大的空间可以让你纵横驰骋，你又何必把自己带进死胡同呢？

这些潜规则看似很神秘，重要的是它是你应该注意而你又没有注意的东西，而恰恰是这些东西导致了你最终的失败！

所以，它们很重要，值得你去重视！

作为一名销售人员，一定要注意自己的形象，消费者最先接触的是你，而不是你的产品，如果第一印象就让客户厌烦，那么你的产品再有吸引力，他也会拒绝你。

虽然我们强调不能以貌取人，但是至少你给人的感觉是真诚的，是整洁的，是有自己的人格魅力的！

当然这只是一个小小的潜规则而已。

在本书中，将会给你打开一个秘密的通道，让你看到事情背后的真理！

做销售需要毅力，更需要聪慧的头脑，只有毅力的蛮干或者只是投机取巧的话，你永远到达不了成功的彼岸！

拥有扎实的知识根基，才能洞悉潜规则的本质，最终你会在销售行业中游刃有余。

总之，既要打造自己，也要了解客户，知己知彼，百战不殆！

潜规则很重要，你的专业知识也很重要。

潜规则的重要性体现在它是隐蔽的，不去分析你是永远不知道的，你会看到自己一次次的跌倒，但是不知道自己跌倒的原因，你会一次次的碰壁，却不知道撞在了什么墙上！

翻开这本书，揭开潜规则神秘的面纱，给你一个明明白白、清清楚楚的世界！

<<销售中的潜规则>>

内容概要

生活在社会中，到处都是有潜规则的，不仅仅在官场，商场中的潜规则直接决定你的成败！

很多人没有成功，不是能力有问题，他也许有非常好的专业能力，对产品的使用了如指掌，但就是没有成功，原因无他，不知道潜规则而已！

规则其实很简单，翻开本书。

让你了解商战背后的秘密！

<<销售中的潜规则>>

书籍目录

第1章 在客户心中树立魅力形象——你的形象，代表商品形象你的亲和力就是商品的竞争力用微笑融化你与客户间的障碍只有相信自己，客户才能相信你恭谦礼让，极品销售员坚持的四点原则打开真诚之门，敞开幽默之窗有创意地递出一张个性名片成功销售的10个着装细节第2章 主动与客户打招呼——别再干等，主动去找顾客消极的心理是销售失败的根源鼓起你的勇气，向客户大胆招手没有热情，你能打动谁？

拥有喜怒不形于色的情绪控制力让客户多多参与，你才能多多销售卖一件商品，不如卖一种理念成功销售的10个谈话技巧第3章 让目标成为你的文化之一——锁定对象，做到有的放矢进行专业顾客调查，一切都向市场看齐将你的客户分成“三六九等”忽视你的对手，势必会吃大亏充分利用你的一切资源去获取情报给商品的包装和宣传贴上“时尚标签”紧紧盯住富人和女人的钱包巧妙提问——细心倾听-搞定顾客第4章 销售成功源自充分准备——在敲门前，你应准备什么电话预约，既便捷又实用的预售方式找一个天时地利人和的最佳时机打造一张个性名片和一个精美的开场白对你的产品和其他的同类产品了如指掌充分发挥产品宣传材料的引导作用无论走到哪里，都要带上客户的相关资料敲门之前，把你的负面情绪全部丢掉第5章 比你的顾客更懂得他自己——调换位置，执掌顾客心理抓住顾客随波逐流的从众心理抓住顾客不愿多等的效率心理抓住顾客讨厌说教的自主心理抓住顾客渴望尊重的自尊心理抓住顾客害怕麻烦的效率心理抓住顾客你不卖他偏要的逆反心理抓住顾客贪图小便宜的小市民心理第6章 学会在顾客的特点上做文章——摸清顾客脾气，对症下药精明的顾客，最害怕的是真诚外向型的顾客，最害怕“唐僧式”推销员分析型的顾客，你要用细节去征服他随和型的顾客，最害怕的是压力内敛型的顾客，你需要温柔对待标新立异的顾客，要用独特吸引他墨守成规的顾客，注重商品的实用性第7章 表面吃亏暗中赚钱——顾客嗜甜，不妨给他好处成功销售的起点是真诚的赞美利用浮动定价，先给冷水后上热水打折与附赠里的成本与回报会员卡是拴住顾客的无形锁链派送试用装，让顾客先“尝”后买抓住顾客的好奇心，更要不断推陈出新健全投诉机制，为自己创造口碑效应第8章 让顾客按你的思路走——情绪引导，制造彼此共鸣第9章 用承诺抓住顾客——做出承诺，让顾客来埋单第10章 环境是助推器——巧借环境，顺利操纵顾客第11章 比客户更执著，更有毅力——当客户向你说不之时第12章 越积累，财富就越大——广泛社交，做好熟人买卖

<<销售中的潜规则>>

章节摘录

恭谦礼让，极品销售员坚持的四点原则礼貌和规矩反映出一个人的修养水平，销售人员也不例外，要在恭谦礼让四个方面多加注意，以形成良好的交往习惯。

优秀的销售人员首先要做到的就是恭敬，对客户的恭敬最主要体现在聆听上，做个耐心的听众，善于从他人的言谈中捕获有价值的信息，根据客户的要求随时调整自己的策略。

打断他人的发言是一种不礼貌的行为，容易引起他人的反感和不满，应尽量避免。

专注聆听是重要的，其表现是要尽量保持与对方目光的接触。

当别人滔滔不绝，而你却游目四顾，试想，对方的心境如何呢？

这不仅是一种粗鲁无礼的行为，更会使他人感觉你不尊重他且缺乏诚意。

对方在投入地讲话时，你要做出相应的表情和简单的应答以强调你真正在听。

你可以加上微笑、惋惜和点头、摇头等各种体态语言让对方感应。

在聆听的同时，你还要注意对方的神态、表情、姿势以及声调、语气的变化，尽量让自己听懂这类非语言符号传递的信息，以便比较准确地了解对方的话外之意。

在交谈的过程中要有礼貌，不要在你的言谈中经常流露出对自己的雇主、公司、朋友或熟人有不尊敬或不满意的态度，表面上看起来，跟别人谈到这些问题会显得坦诚相待，但实际上别人会对这种言行很不屑，会认为你不忠诚，不可信赖，这将直接影响到你的销售业绩。

在与客户交谈时，可以适当地开一些玩笑，但要注意把握好分寸，不宜过头。

适度的玩笑和幽默，其本意绝非取笑他人的无知、错误和动作，而是怀有好意的感情交流。

在销售中，有效地运用幽默，可以给你带来灵感，使销售工作更顺利。

但是，若玩笑过分、低级，则适得其反，会让人认为庸俗。

与客户交谈时，特别是介绍自己的公司和产品时，要尽量做到放松和自信，让客户感觉到你对自己的公司和产品充满信心。

如果此时表现得紧张，缺少自信，则很难让客户下定决心购买你的产品。

在客户面前尽量不吸烟，因为抽烟会分散注意力，影响交谈的效果。

另外，烟是有害的，在不抽烟的客户面前抽烟也是不礼貌的。

做到有礼貌的基础上，要保持谦逊，永远做谦逊的人，实际上就是让自己做一个被人们认同和喜爱的人。

做一个谦逊的人就要戒骄矜。

因为具有骄矜之气的人，大多自以为能力很强，很了不起，做事比别人强，看不起别人。

由于骄傲，则往往听不进去别人的意见；由于自大，则做事专横，轻视有才能的人，看不到别人的长处。

鲁哀公十一年，在一场抵御齐国进攻的战斗中，右翼军溃退了，孟之反走在最后充当殿军，掩护部队后撤。

进入城门的时候，他鞭子抽打马匹，说道：“不是我敢于殿后，是马跑不快。

”他这样做是为了掩盖自己的功劳。

从消极方面来说，人立身处世，不矜功自夸，可以很好地保护自己。

韩信是汉朝的第一大功臣：在汉中献计出兵陈仓，平定三秦；率军破魏，俘获魏王豹；攻下代，活捉夏说；破赵，斩成安君，捉住赵王歇；收降燕；扫荡齐；历挫楚军。

连最后垓下消灭项羽时，也主要靠他率军前来合围。

司马迁说：汉朝的天下，三分之二是韩信打下来的；项羽，是靠韩信消灭的。

但是，功高震主，本来就犯了大忌，加上他又不能谦退自处，看到曾经是他的部下的曹参、灌婴、张苍、傅宽等都分土封侯，与自己平起平坐，心中难免矜功不平。

樊哙是一员勇将，又是刘邦的姨夫，每次韩信访问他，他都是“拜迎送”，但韩信一出门，就要说：“我今天倒与这样的人为伍！”

”这样，最终使自己一步步走上了绝路。

唐代的杜审言，是杜甫的祖父。

<<销售中的潜规则>>

唐中宗时做修文馆学士，为人恃才自傲，曾对人说：“我的文章那么好，应该让屈原、宋玉来做我的衙役，我的字足以让王羲之北面朝拜。

”杜审言有些太自不量力了，所以被后世的人们所嘲笑。

这样骄傲自夸只是显出了他的见识短浅，并没有人认为他的才能真的有那么大。

现代人最大的问题，就是骄矜之气盛行，千罪百恶都产生于骄傲自大。

骄横自大的人，不肯屈就于人，不能忍让于人。

做领导的过于骄横，则不可能很好地指挥下属；做下属的过于骄傲则会不服从领导；做儿子的过于骄矜，眼里就没有父母，自然不会孝顺。

骄矜的对立面是谦恭、礼让。

要忍耐骄矜之态，必须是不居功自傲、自我约束，克制骄傲的产生。

要常常考虑到自己的问题和错误，虚心地向他人请教学习。

谦逊是古今中外名人的共同特质。

托马斯·杰斐逊是美国第3任总统，1785年他曾担任美国驻法大使。

一天，他去法国外长的公寓拜访。

“您代替了富兰克林先生？”

”法国外长问。

“是接替他，没有人能够代替得了富兰克林先生。”

”杰斐逊谦逊地回答说。

杰斐逊的谦逊给法国外长留下了深刻印象。

无独有偶，在第二次世界大战之后，因为丘吉尔有卓越功勋，在他退位时，英国国会打算通过提案，塑造一尊他的铜像放在公园里供游人景仰。

一般人享此殊荣，高兴还来不及，丘吉尔却谦逊地拒绝了。

同样，周恩来总理也是为人谦逊的杰出代表。

他文能治国，武能安邦，文武兼备，但他却表现出比一般人更谦逊更成熟。

贡献巨大的物理学家焦耳去世前两年对他的弟弟谦逊地说，“我一生只做了两三件事，没有什么值得炫耀的”。

一位哲学家说过这样一句话：自夸是明智者所避免的，却是愚蠢者所追求的。

真正的明智者之所以不会自吹自擂，是因为他觉得宇宙广大、学海无涯、技艺无穷，终其一生，也不能洞悉其中的全部奥秘。

而一切平庸之辈，满足于一知半解，满足于点滴成绩，他们用富丽堂皇的话装饰自己，以讨得廉价的喝彩。

人们所尊敬的是那些谦逊的人，而决不会是那些爱慕虚荣和自夸的人。

如果一个人喜欢自大自夸，看不起他人的工作，就会失去自己的功劳。

<<销售中的潜规则>>

编辑推荐

《销售中的潜规则》编辑推荐：熟读热售中的潜规则，成为一代销售冠军！

凡是都有门道，销售也有捷径！

把握销售中的潜规则，让你走上财富自由之路。

br 一些道路你不能不走!一些潜规则你不可不知!送你十二招，招招中的! br 第一招： br 在顾客心中树立魅力形象——你的形象，代表商品形象，一个好的形象是成功的开始! br 第二招： br 主动与顾客打招呼-别再干等，主动去找顾客，天上是不会掉馅饼的，现在的市场已经不是“坐商”的天下了! br 第三招： br 让目标成为你的文化之一——锁定对象，做到有的放矢，百发百中的前提就是先确定靶子! br 第四招： br 销售成功源自充分准备——在敲门前，你应准备什么，机遇永远是留给有准备的人的，没有准备就难免失败! br 第五招： br 比你的顾客更懂得他自己——调换位置。

执掌顾客心理，从心理把握行动是成功的捷径! br 第六招： br 学会在顾客的特点上做文章——摸清顾客脾气，对症下药，“一对一”的推销才会让消费者体会到你对他的重视! br 第七招： br

表面吃亏暗中赚钱——顾客嗜甜，不妨给他好处，钓鱼之前先放诱饵是很正常的! br 第八招：

br 让顾客按你的思路走——情绪引导，制造彼此共鸣，情感营销是你必须掌握的秘笈! br 第九招： br 用承诺抓住客户——做出承诺，让顾客来埋单，用承诺打消顾虑，用守信获得尊重! br

第十招： br 环境是助推器——巧借环境，顺利操纵顾客，人是生活在环境中的动物，环境的刺激作用不可小觑! br 第十一招： br 比顾客更执着。

更有毅力——当顾客向你说“不”之时，不怕拒绝、不怕失败的人才是值得拥有成功的人! br 第十二招：

br 越积累，财富就越大——广泛社交，做好熟人买卖，朋友多了路好走。

你最应该了解这句话!

<<销售中的潜规则>>

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>