

<<超级销售就这几招>>

图书基本信息

书名：<<超级销售就这几招>>

13位ISBN编号：9787510414978

10位ISBN编号：7510414970

出版时间：2011-1

出版时间：新世界

作者：琳达·理查德森

页数：156

译者：王磊

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>

## <<超级销售就这几招>>

### 前言

我们都喜欢沿着河岸散步。

有时，我们会看到船夫的桨划破宁静的水面，那时，他们已经和船融为一体。

船夫说，想成为优秀的尾桨手是一辈子的事。

回顾一下在您的职业生涯中经历过的客户拜访。

您是否能够从中选出一次堪称完美的拜访呢？

如果不能，那或许是因为您做销售的时间尚短，抑或是因为您的公司没有对您进行充分的培训。

与琳达·理查德森相似，我从事销售行业已经30多年了。

我曾经在欧洲以及美国培训过10000多名销售人员，并且出版了18本关于销售的书籍。

我有过那些可以说是我人生中最不堪回首的销售经历，但是我从未因此而怀疑一个观点：只要方法正确，销售其实是非常容易而且轻松的一件事。

那么怎么做呢？

琳达的书会告诉您。

玫琳凯·艾施曾经对我说：“大多数人在尚未奏起他们人生的乐章时就已经死去。

”我相信我们每个人出生时都带着属于我们自己的乐器。

某些人拥有一架钢琴，某些人拥有一套架子鼓，而某些人则带着他们的单簧管。

找到最适合自己的乐器是我们的使命，然后我们要学着用它演奏得比别人更好。

很多人会问：“销售是与生俱来的能力，还是后天培养的技能？

”这是一个没有意义的问题。

我们都是出生后不断受到各种的影响，才成为此时此刻的我们。

如果要问，这个问题应该是：我如何能够把现在的我变成这个圈子里的高手？

相对于先天条件很好但是后天不努力的销售人员来说，那些天赋不佳，却对销售充满热情的人更可能获得成功。

很多人抱怨：“如果我先天条件再好些，我会花更多的时间来发挥我的特长。

”其实这些就是玫琳凯·艾施所说的那些注定在死去时还未能奏起他们人生乐章的人。

我们再看一看船夫。

只拥有一只桨是无法使船前进的。

如果说通过训练而逐渐提高的天赋是一只桨，那么另外一只则是要清楚地了解自己。

两只桨的同步一致才能够使船前行。

《超级销售就这几招》是帮助我们利用已有的条件。

它会强化您在客户拜访时的销售意识，会帮助您发挥个人的特点以及发掘新的客户并且巩固客户关系。

这就是完美，很不可思议却一举多得。

杰哈德·葛史汪德纳 《销售力》创始人兼出版商

## <<超级销售就这几招>>

### 内容概要

作者用“五步法”阐释了迄今为止最成功的销售模式，书中涉及并包含了成功销售的各个方面及因素，书中所给出的建议对于一位销售人员来说可以作为每天实用而且实际的积累。如果一位销售人员能够借鉴“五步法”，那么他必将成为其所在的企业销售队伍中的佼佼者。

## <<超级销售就这几招>>

### 作者简介

琳达·理查森是一家全球性销售培训服务公司的创始人兼CEO。作为业界公认的领导者，理查德在2006年获得了令人垂涎的“销售管理终身成就奖”，并在2007年被业界评为“排名前20位最具影响力的人才”之一。

琳达出版了九本关于销售和销售管理的书，其中包括她的大部分近期作品《销售成功手册》(The Sales Success Handbook)、《销售培训》(Sales Coaching)、《别再空谈，开始销售》(Stop Telling . Start Selling)。她被业界及媒体广泛宣传，例如：《华尔街日报》《福布斯》《国家商业》《销售力》《?功》和《会议委员会杂志》等。

琳达在宾夕法尼亚大学的沃顿商学院研究生院和沃顿商学院企业培训中心教授销售和管理课程，在行业和客户会议中经常可以看到她演讲的身影。

<<超级销售就这几招>>

书籍目录

前言引言为何选择这本书？

步骤一：联系步骤二：深入挖掘步骤三：利用资源步骤四：解决问题步骤五：采取行动做好迅速而绝非一般的准备你的计划

## <<超级销售就这几招>>

### 章节摘录

版权页：插图：时间短暂，要做的工作太多拜访时，你能确定如何做开场白吗？  
只要迅速就可。

迅速并不意味着匆忙地完成通话，而是在确定最佳的下一步方案时，快速采取一些非常清晰的步骤。你需要通过已经建立的基本情感交流，预想拜访内容，调整好交谈的语气，确定以何种方式与客户交谈。

你如何做到在这段时间内来传达一个清晰的信息给客户，而客户希望从这次拜访中得到什么呢？

不幸的是，有很多销售人员用缺乏感染力的语调匆忙开了个头。

当这次拜访很有可能达到最佳效果却甚至没有达到预定目标时，他们往往会随便开始并任由其自然结束。

很多工作要做，但时间并不充裕。

你对目的越清楚，就越能快速达到目标。

一旦开始就确定需要做什么，对话将会更容易展开。

一旦通话开始。

就要全情投入。

联系是通话的第一阶段，需要做四件事情。

这些行动是通过专业训练得来的，是客户根据你的行为所作出的反应、采取的行动。

比如你向客户问好，他(她)也会向你问好。

你要在几分钟内完成第一阶段的四个动作(包括可能会出现很大变数的希望建立某种关系的时间)。

看起来要花些时间，但是实际上，这一阶段将会进行得很快，因为四件事情互相渗透，有时只需几句话就可以完成。

最终你会顺利地进入下一阶段，深入探索。

一旦你尝试做这些事情，你会觉得它们就像字母表一样的顺其自然。

这对于要达到非常明确的目标的你来说，压力小了不少。

你的信息，你的语言，你的表达，完全由你。

这些对话是自然流畅的，如同实现不会偏离的任何既定的行为，是有意识的决定一样——但前提是你必须知道如何通过这次对话来实现最佳的效果。

正如情境所要求的，你需要作出任何必须的决定。

举例来说，如果你的客户在时间上不允许谈话继续，你就有可能会掠过感情基础的铺垫。

尽管行动要求你的谈话要朝着一定的方向开展，但它只能指导你，却不能禁锢你。

## <<超级销售就这几招>>

### 编辑推荐

《超级销售就这几招》：世界顶尖销售顾问教您攻克销售的每一个环节，一字千金的决胜法则，5日掌握完美销售法则。

销售员必备第一书。

“影响”您的客户！

在最短时间与客户建立亲密联系！

准确了解客户需求！

在正确的时刻行动！

有效帮助客户解决问题！

<<超级销售就这几招>>

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>