

<<百万年薪的销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<百万年薪的销售圣经>>

13位ISBN编号：9787510704864

10位ISBN编号：7510704863

出版时间：2012-2

出版时间：中国长安出版社

作者：化保力

页数：259

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>

<<百万年薪的销售圣经>>

内容概要

快——捕捉最佳时机，瞬间成交
准——一眼看穿对方，出手必定成交
狠——绝对成交，做“销售狙击手”
稳——做好每一单，稳住大订单
进——不套近乎，只套客户
退——及时转弯，发现新商机
攻——能说会道，为交易提速
守——守住大客户，百万年薪不是梦
变——让所有问题在此止步，变不可能为可能
偷——偷师金牌销售，稳赚百万年薪
干一年顶十年，销售让你从一无所有到百万富翁

<<百万年薪的销售圣经>>

作者简介

现任保力企业管理咨询公司总裁兼首席讲师。
从事企业培训管理咨询近十年，以其实战、实效、智慧、幽默的内训教练风格，深受广大企业欢迎。获得中国十大新锐讲师、国际认证职业培训师、国际认证职业经理人、企业内训专家等多个资质。
多年来精心致力于全国各地各行业的企业内训管理研究，曾服务过中国移动、中国联通、中国人寿、工商银行、史丹利化肥股份、三丰化工、大华集团、荣庆集团、鲁洲集团等数百家企业。

<<百万年薪的销售圣经>>

书籍目录

百万年薪·制胜第1击：

快——捕捉最佳时机，瞬间成交

高效拜访，让客户帮助你提升能力

迅速肯定，让客户无法说不

优势对比，不给客户犹豫时间

适度赞美，在客户“自我陶醉”时成交

适时承诺，获得安全感时客户更爱掏腰包

假意投降，在客户同情你时成交

百万年薪·制胜第2击：

准——一眼看穿对方，出手必定成交

呈现事实，用矛盾制造吸引力

养鱼法则，广泛搜集对方信息

欲扬先抑，开场务必放低自己

万全准备，务必留出备选方案

投石问路，开局全力突破关键点

以退为进，侧面进行情报侦查

守住底线，必要之时决不让步

百万年薪·制胜第3击：

狠——绝对成交，做“销售狙击手”

故意示弱，让对手降低防备

旁敲侧击，摸清对手底牌

假意示好，用错误信息干扰对手

降低价格，通过心理战拉拢客户

问题圈套，让客户记住你的优点

找到短板，发挥自己的优势

承诺服务，让产品充满吸引力

百万年薪·制胜第4击：

稳——做好每一单，稳住大订单

合理规划，建立“野心销售”目标

提前准备，不放弃展露你赚钱才能的机会

拉下脸皮，别指望客户主动

担负责任，不是下了单就结束

急而不躁，下单求快但不紧逼

多做总结，用失败的案例作为借鉴

主动出击，看准市场，寻找客户群体

百万年薪。

制胜第5击：

进——不套近乎，只套客户

收集信息，了解客户是销售的前提

打破距离，通过侧面接近客户

百年薪·制胜第6击

退——及时转弯，发现新商机

百万年薪·制胜第7击

攻——能说会道，为交易提速

百万年薪·制胜第8击：

<<百万年薪的销售圣经>>

守——守住大客户，百万年薪不是梦

百万年薪·制胜9击：

变——让所有问题在此止步，变不可能为可能

百万年薪·制胜第10击

偷——偷师金牌销售，稳赚百万年薪

后记

<<百万年薪的销售圣经>>

章节摘录

假意投降，在客户同情你时成交 【销售案例】 由于受到多方面原因，公司产品的原材料价格经常波动，影响到公司产品的报价。而面对不断要下订单的新老客户。做销售的张伟因此特别繁忙。

电话响了，张伟抓起电话，对方是一位非常熟悉的老客户，张嘴就是抱怨。

“你们的价格总是在不断波动，怎么固定不了？”

以前价格能一个月不动，现在几天就变动一次，上周我签订的一个订单涨价了，听说这周又掉回来了……” 张伟现在最怕听关于价格的抱怨，但他仍然客气地说：“不好意思，我们的信誉您应该清楚。

问题是现在金属原料都是这样波动，我们也没有实际的解决办法啊。

” 对方的声音也稍微缓和了一点儿：“那么，为什么B公司就可以保持不涨价？”

” 张伟头脑清醒了，他明白可能是B公司也在接触该客户。

他连忙解释说：“B公司大概是前期货源储存得比较充足，但还是会有所变动的。

价格调整不可能是我们单方面的行动。

您得相信我，我们真的是没办法了。

相信问题很快就会解决的，这么多年的合作，我会这样对老客户吗？”

” 对方对张伟的解释给予了理解，叹了一口气说道：“看来贵公司也的确是有压力啊，算了，报价的事先就这样吧！”

我还是会同贵公司继续合作的，再见！”

” 张伟同对方说了声“再见”，继续着手解决报价的问题…… 原材料的价格波动，打乱了客户的正常计划，同时也干扰了本公司的正常工作。

价格报高了，客户感觉吃亏，价格报低了，可能会造成公司的亏损，而如果价格不明确，客户又不愿接受。

这种情况解决的方法其实有很多，如果从销售这个层面分析，销售人员应当主动端正自己的位置，向客户给出积极的解释。

【做单直击】 当客户对你有所抱怨，或者提出某些你无法满足的要求时，你应该把自己放在什么样的正确位置来对待？

像某些销售员那样据理力争、陈述事实或许是一个方法，但并不是永远合适的方法。

在客户处于优势地位、拥有更多选择的情况下，销售人员如果不愿意进行个人的积极沟通来获取客户同情，往往会造成最终的跑单。

1.条件相同情况下，客户更重视你看待他的态度 因为张伟愿意在谈话中放低自己的姿态，装作“弱者”，从而能够同客户坦诚地进行建设性的交流沟通。

其实，客户需要的往往并不是客观原因，而是你的主观姿态。

……

<<百万年薪的销售圣经>>

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>