第一图书网, tushu007.com

<<销售成就梦想>>

图书基本信息

书名：<<销售成就梦想>>

13位ISBN编号：9787511916211

10位ISBN编号：751191621X

出版时间：2013-8

出版时间：58.00元

作者：井应天 编著

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

内容概要

这是一本实战书籍，作者本人从事销售近17年时间，对销售的感悟，句句真实，所有分享的方法，实在，实操，实用，是企业销售人员培训的上等书籍。
同时，也是有志于学习销售人员的必备书。

另外，基于销售与人生的密切关系，作者建议，有梦想的人，都应该研读这本书，同时可以与作者交流心得。
这本书将成为，成就梦想的法宝，激励人心的利器。

作者简介

井应天：西恩营销咨询首席咨询师，17年执着于企业运营的职业人，一位草根出身、真实生活的自然人，他平时喜欢学习、精于思考，是一位很喜欢帮助企业解决实际问题的践行者。

<<销售成就梦想>>

书籍目录

第一篇　从“根”蜕变
定位是根：定位就是定印象第一章3
人生定位/这一生我要怎么过3
目标定位/目标=结果，这个公式你知道吗5
行业定位/合适就是最好7
职业定位/职业格局决定布局，布局决定结局9
人生三字真经第二章12
“练”/历事练心12
“逼”/逼出天下13
“熬”/熬出伟大15
凡人五施第三章17
颜施/微笑是上帝的礼物17
眼施/眼睛是心灵的窗户19
心施/佛家讲“心存善念，必成正果！
”20
言施/传递正能量的通道22
身施/身体力行去践行服务意识24
第二篇　道法自然（道）——规律即自然　自然即大道
道亦有道第一章29
因与果29
销售的成长阶段35
销售成长规律第二章37
试探37
挫败39
怀疑41
持续43
成长45
极致创造精致第三章48
规范的动作——养成“成功”的习惯48
极致训练——怕什么就做什么49
破釜沉舟50
蜕　变第四章53
从“心”开始53
培养“自信”54
自娱自乐56
持续第一第五章58
归零58
修心60
突破、创新63
第三篇　人生就是销售（象）——起点决定终点
销售过关斩将第一章69
胆量关69
产品关72
资源关73
行动关74

挫折关75
可怕的观念第二章79
客户真是上帝吗79
只知道加油有用吗80
你真想赚钱吗81
学的越多，越有智慧吗83
第四篇　销售兵法（术）——想法是方法的基础　方法是想法的生发
五感行销术第一章87
安全感87
成就感89
参与感90
愧疚感90
成长感92
沟通金三角第二章93
对话模式决定结果93
销售沟通四大原则：不坚持、不争执、不比较、不抢话95
钓鱼法则第三章102
学会浑水摸鱼102
试探与被试探103
眼疾手快104
中医诊断销售第四章105
望——细微观察105
切——针砭利弊106
电话营销第五章108
目的决定结果108
不可触犯的原则109
绝杀技111
简单就是王道第六章114
谁喜欢与精明人交往114
向“婴儿”学习116
不可不知的秘密第七章119
聚焦法则119
从“营销”到销售121
深度销售123
所有人都是我们的客户124
“根”销售第八章126
从马斯洛需求理论谈起126
佛家对人性需求的分析127
意念是唯一：一招赢天下129
第五篇　工具决定成败（器）——管理与自我管理
工具影响胜负135
个人战略工具表136
敌人工具表138
工作系统分析表139
西恩营销人员绩效考核表143
客户拜访回执单145
客户面谈表146

客户推荐表147
客户档案表148
周计划表149
销售流程评估表150
职业生涯晋升标准153
销售人才素质综评154
营销团队的薪酬设计：菲尔德薪酬法之一156
营销团队的薪酬设计之PK薪酬法157
销售团队的行为管控158
品牌分系统160
标杆简历指标库161
客户转介绍机制设计162
销售部经理工作系统分析及考核163
组织架构图165
感　言166
附录1168
附录2175

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