

<<与虎谋单>>

图书基本信息

书名：<<与虎谋单>>

13位ISBN编号：9787513900256

10位ISBN编号：7513900256

出版时间：2010-12

出版时间：旅游教育出版社

作者：杨梓

页数：261

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>

<<与虎谋单>>

前言

对于销售人员来说，业绩是衡量销售水平的标准，能够突破前人创造销售奇迹是每个销售人员的梦想，但销售工作又是一个充满挑战又蕴含着艰辛的职业，是一个依赖个人智慧与交际能力竞争的职业。然而，这绝不意味着在销售领域中你很容易成为佼佼者，如果你忽视了客户的需求，如果你在销售陈述中表现的不够专业，如果你不能让你的客户喜欢你、对你满意，你就可能会失败，从而失去订单。订单是销售人员的生命，但许多的销售人员却被繁重的订单折磨得死去活来。然而，要获得领导的赏识、得到晋升的机会往往又取决于订单的数量和质量。其实，赢得客户订单并不难，难就难在你能否抓住销售过程中的每一个细节，每一处技巧，并将其付诸实施。

塞万提斯说“预先警觉、预先武装好；充分的准备是成功的一半。

”销售人员的成功往往取决于自身的努力，你为此付出多少努力就会获得多少回报。

所以身为销售人员的你，如果你还在为自己得不到客户的认可、无法完成自己的销售业绩、实现不了自己的人生目标而苦恼，你就应该重新为自己规划一下，掌握销售技巧，洞悉客户心理，深谙销售规则，找到适合自己的销售方式，以积极乐观的心态去对待，相信你一定会成功。

无论任何人都知道，销售其实就是一场心理博弈战，只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。

所以，销售人员每天要做的就是如何“说”服客户购买，而语言几乎是销售员进行说服的唯一手段。

<<与虎谋单>>

内容概要

成为销售精英是每一个销售员的梦想，然而销售总是充满了挑战和创造性，难以被销售人员把握，但它并非没有规律。

让订单主动找你的销售方式；让客户不断回头的销售技巧；让自己成功被接受的销售策略；让销售从此变简单的销售秘籍。

本书总结了中国成功企业的营销经验，以销售人员商场实战的视角，详细阐述了成功销售的方法与诀窍，充分考虑和分析了销售中各个环节可能会遇到的问题，并提供了相应的解决方案；既有切身感受，又有理论支撑，既是一本实战的指导书，又是一本入门的必读书，可以帮助广大销售人员在激烈的市场竞争中降龙伏虎，上演一场场精彩的“虎口夺食”。

<<与虎谋单>>

作者简介

杨梓，现任国内某大型IT企业华北区销售总监，长期致力营销项目策划、销售心理学的研究，对销售过程中各个角色的心理分析研究有独特的见地；曾出版过多本销售培训类、管理类书籍，深受读者喜爱。

<<与虎谋单>>

书籍目录

第一章思路决定出路1?1谋单秘籍一：人性法则1?2善用心者，主宰命运1?3为自己喝彩，赢得成功1?4切忌“误入歧途”第二章机会青睐准备好了的人2?1谋单秘籍二：拍板法则2?2你的客户在你的备忘录上2?3让客户对你一见钟情2?4时时刻刻拿着你的销售工具2?5常见案例分析第三章察言观色，突破细节3?1谋单秘籍三：情商法则3?2一察客户对你的介绍作何反应3?3二问客户对你的产品有何需求3?4三听客户对你的产品作何评价3?5四答客户对你的产品的疑问第四章行动证明诚意，不做表面文章4?1谋单秘籍四：规律法则4?2如何进行售后服务4?3应对客户的投诉4?4建议客户购买的时机4?5与“上帝”和谐相处第五章无法复制的自我5?1谋单秘籍五：“蜕变”法则5?2影响目标设定的八个因素5?3成功是你自己的事情5?4打造不可复制的自己5?5把帽子扔到栅栏那边，告诉自己一定要捡回来第六章窗纸只需轻轻一戳破6?1谋单秘籍六：制敌法则6?2看懂客户发出的购买信号6?3准客户的MAN原则6?4先了解客户思想，再了解客户需求6?5巧法巧用6?6让客户行动起来——痛苦快乐销售法6?7完美成交，十招制胜第七章把拒绝也变得美好7?1谋单秘籍七：峰谷法则7?2“为什么受伤的总是我？”7?3努力把客户的拒绝扼杀在开口之前7?4顾客不喜欢的销售方式揭秘第八章欲动客户者，先动客户心8?1谋单秘籍八：“立定”法则8?2微笑，交流的开始8?3成败关键在你的第一句8?2学会欣赏，然后赞美8?3五步“订”客户第九章独木不成林9?1谋单秘籍九：快乐法则9?2“三人同行，离成交更近一步”第十章赋予产品特殊的力量10?1谋单秘籍十：销售与广告法则10?2你的产品有何独特之处10?3帮客户增加购买决心10?4成功推销三部曲10?5销售人员“十忌”第十一章目标，就是成交11?1谋单秘籍十一：平等法则11?2永远把目标放在前方11?3你的销售目的11?4当我们被赋予责任11?5站在“爱与痛的边缘”——现实与理想的差距第十二章先生活，再工作12?1谋单秘籍十二：幽默法则12?2会生活，才会工作12?3学会管理你的行为第十三章榜样即是力量13?1谋单秘籍十三：坚持法则13?2当消沉来袭——我是无所不能的人13?3他们怎样成为传奇第十四章成功的喜悦14?1谋单秘籍十四：涵养法则14?2未来靠自己14?3我们从生活中获得了什么

<<与虎谋单>>

章节摘录

为“世界上最伟大的推销大师”，接受过其训练的学生在全球超过500万人。

汤姆·霍普金斯30多年前大学辍学，以在建筑工地扛钢筋为生。

不过，他相信世上一定会有更好的谋生手段，并开始尝试进行销售。

但在初踏入销售界的前6个月，他屡遭败绩，穷困潦倒，于是决定把最后的积蓄投资到世界第一激励大师金克拉一个为期五天的培训班。

没想到，这五天的培训成为他生命的转折点！

在之后的岁月中，他潜心学习钻研心理学、公关学、市场学等理论，结合现代推销技巧，在短暂的时间里获得了惊人的成功。

他是全世界单年内销售房屋最多的地产业务员，平均每天卖一幢房子，3年内赚到3000万美元，27岁就已成为千万富翁。

至今，汤姆·霍普金斯仍是吉尼斯世界记录保持人。

汤姆·霍普金斯目前是国际培训集团的董事长。

他每年出席75次全球研讨班，向全世界梦想获得巨大成功的人们传授销售知识，分享自己毕生的成功经验，被公认为“销售冠军的缔造者”。

如今全世界很多的销售培训课程，都来源于他的销售培训系统。

2.陈安之陈安之成名之前，曾向汤姆·霍普金斯学习推销之道，结果陈安之成为现在的华人推销训练大师。

汤姆·霍普金斯对陈安之的评价是：“在我过去35年里的300万学生中，陈安之是最优秀的。

”陈安之，陈安之成功学创始人。

是当今华人中最顶尖的成功学专家，著名的潜能开发专家及NAC心理学家。

1967年12月28日生于中国福建省，12岁随亲戚到美国读书，开始边工作边读书。

他曾经做过十八份工作，卖过菜刀，卖过汽车，卖过巧克力，当过餐厅服务员……可是他的存款还是为零。

直到21岁，陈安之遇到了人生中的第一位恩师——世界潜能激励大师安东尼·罗宾。

此后，他个人的特长、天分和强烈的爱心获得了真正的释放。

安东尼·罗宾的一句话，改变了陈安之的命运：“这个世界上赚钱的行业很多，但是没有哪一个行业可以比得上帮助别人成功和帮助别人改变命运更加有价值、有意义。

”从此陈安之立下了“以最短的时间帮助最多人成功”的使命。

他回到祖国，看到祖国这样日新月异的发展，看到这么多的人对他这样的亲切和熟悉，他再次立下第二个目标——“要把他在海外学到的所有成功学知识，毫无保留地告诉给中国的每一个人，希望中国由于更多人掌握了先进的成功学知识，在21世纪成为世界第一强国！

”2004年，陈安之在国内已出版了《卖产品不如卖自己》、《创业成功的36条铁律》、《如何做个赚钱的总裁》、《把自己激励成“超人”》、《自己就是一座宝藏》、《为成功改变环境》和《跟你的产品谈恋爱》《绝不裸奔》等书籍，出版了《陈安之推销法则》、《陈安之创业法则》、《陈安之领导法则》和《陈安之人才法则》、《陈安之成功全集》、《超高频潜意识CD》等VCD。

每一本书和VCD都自发地在推销员、国家公务员、全国大中小企业中集体观看学习，在大中小学生们中流传，小到8岁的孩子、大到80岁的老人都感到从未有过的心灵震撼，并决心改变缺点，立下一定要成功的誓言！

他的著作、他的录音、他的课程内容都被人疯狂地收藏。

其独特的魅力和智慧，也随着一本书、一张碟、一段广播、一段电视、一张海报，悄悄地在中国大地上被传诵。

“要相信自己就是一座宝藏”、“卖产品不如卖自己”、“成功者找方法，失败者找借口”、“成功者绝不放弃，放弃者绝不成功”、“领导就是选对人”、“最好的人才免费的”、“成功一定有方法，失败一定有原因”、“成功很简单，只要方法正确”……这些激励人斗志的语言，首先被各行各业的企业管理者 and 推销员广为传诵，凡用心实践的人，业绩都大幅上升。

<<与虎谋单>>

他给大家的，不仅是系统化而通俗易懂的成功方法，更重要的是面对生活与事业的正面而积极的态度，也就是爱与快乐的态度——如何用爱的态度来对待事业，用爱的态度来对待自己的产品，用爱的态度来对待自己的公司，用爱的态度来对待自己的家人，用爱的态度来对待这个社会，用爱的态度来对待自己的国家。

陈安之时常说：不是听他的课、看他的书就会成功，而是你要把书中、'课上得到的观念拿去使用，你的人生才会有所改变。

一切都是正面的，一切都是阳光的，一切都是健康的，这就是陈安之最独特的魅力，这也是陈安之之所以成为“偶像巨星”的原因，你上过他的一次课程，就可以感受到现场上千的观众面对巨星般的欢乐和欢呼。

“我会毫无保留地把所有的成功知识奉献给你们！”

”用爱心做事业，用感恩的心做人！”

他的成功名言是：自我分析一向成功者学习一克隆成功模式一总结后创新一迈向成功他的人生使命一一以最短时间，帮助最多人成功！

让每一个中国人都学会成功学，使中国在21世纪，成为世界第一强国13.曾林堂雷克萨斯中国副总经理曾林堂在主管大陆市场的时候，亲自去拜访了很多豪华车的消费人群，亲自倾听他们的需求。

“如果你清楚地了解你的目标客户是谁？

他们在哪里？

他们的期望是什么？

如果我能满足并且超越他们的期望，那就成功了。

”在雷克萨斯中国的办公室门口贴了一张海报，在浓烈的背景色上有这样一句话：“One Great Team, 8million Dlobal Sales”。

简单的话语，描绘出雷克萨斯品牌，在丰田的王国中是一个独到的成功。

丰田靠着这个品牌，在短短的几年内，占领美国的豪华车市场第一名，在全球豪华车销量中独占鳌头。

现在，这张海报又贴在了雷克萨斯中国的办公室里。

这个团队的目标要夺下中国豪华车市场第一的目标，就在这张海报上，有着充分的体现。

曾林堂出身于非常贫穷的香港家庭。

他说：“我小时候的生活水平和大陆西部的同胞差不多的，我一直到12岁都是在马路边睡觉。

”14岁时，他的父亲去世，家庭更加困难。

<<与虎谋单>>

编辑推荐

《与虎谋单:中国式销售的实战秘籍》：用谋略战胜对手，突破重围；用谋略占领市场，降龙伏虎。中国成功企业营销策略系统总结，全国顶尖销售人员成功经验完美提炼。这是一本为中国90%以上的销售人员编写的实战秘籍，它以可复制的实战性、可感触的真实性教给销售员如何在抢单的征途上无往不胜。14条谋单秘籍让每个销售人员都成为销售精英！让订单主动找你的销售方式；让客户不断回头的销售技巧；让自己成功被接受的销售策略；让销售从此变简单的销售秘笈。

<<与虎谋单>>

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>