第一图书网, tushu007.com

<<销售潜规则>>

图书基本信息

书名：<<销售潜规则>>

13位ISBN编号：9787514200089

10位ISBN编号：7514200088

出版时间：2011-2

出版时间：印刷工业

作者：王宝玲//马杰

页数：224

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

第一图书网, tushu007.com

前言

为什么同样是做销售，你的薪水只能勉强度日，而有的人却是赚得盆满钵满？
是你不够勤奋吗？
不是，因为你每天都在忙于拜访客户、搜集资料；是你的产品不够好吗？
不是，因为你所销售的产品的市场占有率一直名列前茅；是你的客户不需要吗？
不是，因为他在拒绝你之后明明买了其他销售员的同类产品。
那么，你业绩不佳的原因到底是什么呢？
你想过没有，很有可能是你忽视了销售中的“潜规则”。
潜规则就是那些看不见的、没有明文规定的、约定俗成的，但是又被人们广泛认同的、实际起作用的一些规则。
当然，在销售中也有一些这样的规则，如果销售员能在销售过程中遵循这些规则，就会收到事半功倍的效果。
我们来看下面一则销售故事。
一家跨国集团的总裁詹姆斯非常礼貌地接待了保险销售员琳达。
琳达刚一落座，总裁就告诉她，他们公司准备把这笔保险业务交给别的公司了。
“您能告诉我这是为什么吗？
”“因为他的计划虽然和你的差不多，但是价格却低得多。
”在琳达真诚的恳求下，她得到了竞争对手计划书的具体数据。
她一看就发现这份计划书有误，它有意把投保人的收益夸大了。
琳达知道如果当面指出错误肯定会遭到总裁的误会，她想出另一个办法。
她说：“我能用您的电话吗？
”总裁有些吃惊，但还是同意了琳达的请求。
琳达接着说：“您能不能到另一部分机上听听我们的谈话？
”总裁虽然很诧异，但还是拿起了电话，琳达接通了那位提供不准确数据的保险销售员所属公司的经理。
然后就一些问题与那位经理进行了核对。
结果可想而知，总裁通过这一番对话之后明白了一切。
几天之后，总裁便与琳达签了保单。

内容概要

为什么你的口才很棒，业绩却一般？
为什么你的产品一流，却始终遭到拒绝？
为什么你频频拜访客户，却还是离成交差了一步？
　本书从销售心态、给客户的印象、与客户沟通等7个方面介绍了销售中的56条潜规则，每条规则结合了一些小故事和实战案例，生动活泼地阐述了相应的规则与应对措施，让销售员在轻松阅读中有所收获。

作者简介

王宝玲，台湾大学经济系毕业，美国UCLA博士，现任华文网等五大出版集团董事长，成功开设了台芝书局、桥大书局、顶好小吃大王、松山楼餐厅、华夏精品中心、NINA精品店等，足见其对投资开店具有的独特眼光。
他的最新著作《财源滚滚的开店法则》正是在其成功的颠峰时刻完成的。
其主要著作有《紫牛学管理》《请问管理大师们！
》《口袋空空赚大钱》《探索真相、再造知识》等多部经营书籍。
马杰，长江国际教育研究院副院长，中国企业培训师10强，拥有12年市场营销管理经难和10年的培训经验。

<<销售潜规则>>

书籍目录

第一章 做销售，最重要的是心态 规则1：我们都是天生的销售员，却不是天才的销售员 规则2：口才背后的心态，决定你的销售业绩 规则3：销售没有第三种结果，不是成功就是失败 规则4：对于你来说，销售不仅是一种职业，更是一种生活方式 规则5：你的信念和业绩都在大脑中 规则6：自信，是你战胜一切挫折的根基 规则7：坚定信念，做最好的销售员 规则8：热情，感染客户的强心剂第二章 约见客户，让他对你发出惊叹 规则9：让自己看起来就是个项级销售员 规则10：一见面就谈销售话题，容易遭到拒绝 规则11：承受不了压力，你早晚都会被“OUT(开掉)” 规则12：第一印象约等于最终印象 规则13：精心准备，你才能见到你想见的人 规则14：很多时候，客户的拒绝只是一种习惯 规则15：客户反感你比客户拒绝你更可怕 规则16：做好准备，不打无准备之仗第三章 沟通无阻，则业绩无阻 规则17：产品介绍，岂能只一个“好”字了得 规则18：不要把产品介绍变成你的独白 规则19：人们总是愿意同自己的朋友做生意 规则20：人们不喜欢被推销，但却热衷于购买 规则21：你要知道客户错在哪里，但是不能告诉他错了 规则22：把自己放在很低的位置，客户也会看低你 规则23：话说得太死，就永远没了退路 规则24：用心聆听是对客户最好的恭维第四章 成交之前，一切都是零. 规则25：销售产品前先销售自己 规则26：首次成交靠产品，再次成交靠服务 规则27：与竞争对手共舞，需要注意脚下 规则28：找到客户需要的理由，而不是你推销的理由 规则29：更多的业绩来自友谊而非销售关系 规则30：维护老客户的成本远远低于开发新客户 规则31：给犹豫不决的客户吃定心丸 规则32：成交机会就在客户的话语中，要善于把握第五章 稳扎稳打，营造谈判优势 规则33：不主动提及价格，但客户问起时要及时应答 规则34：面对负面评论，急于辩解只会越来越糟 规则35：宽容能化解僵局，成交与不成交距离只有0．01厘米 规则36：了解双方谈判的筹码，赢得谈判更容易 规则37：即便开始报价很低，客户依然会讨价还价 规则38：适当让客户出价，能掌握主动权 规则39：巧妙地打破僵局，不要伤了和气 规则40：营造双赢，大家好才是真的好第六章 销售无止境，学习无止境 规则41：活到老，学到老，不要以忙碌为借口 规则42：记住!积累人脉绝对比盲目拜访重要 规则43：激情不在，动力便不在，业绩便不在 规则44：小的肢体动作泄露大的心理秘密 规则45：有竞争力才是业绩的保障 规则46：要进步，首先要打破自己的销售纪录 规则47：话多≠销售成功，要把每句话都说到点子上 规则48：你替自己的职业做好规划了吗第七章 攻心为上，抓住客户心理 规则49：敲开客户的心门，才能卖出自己的产品 规则50：客户的满意就是我们的饭碗 规则51：让客户看到产品的效果才是硬道理 规则52：赢得客户信任，生意就成交了一半 规则53：客户的兴趣，也应该是你的兴趣 规则54：竖起耳朵，听出客户的弦外之音 规则55：打开“心墙”，与客户进行心灵沟通 规则56：客户是销售中的主角，切忌喧宾夺主参考文献

章节摘录

我在《为什么没有业绩》一书中曾经说过“推销是一种本能”。
我们每个人从一出生就是一个销售员。
当我们呱呱坠地的时候，哭声就是最有利的销售武器。
饿了哭，困了哭，病了哭，想让妈妈抱的时候哭。
在我们的儿童时代，如果想得到一件漂亮的玩具，你会怎么做呢？
是不是首先会扮演一个好孩子赢得父母的好感，然后观察父母，如果他们的心情看起来不错，才会提出自己的要求？
这也是一种销售。
当我们上学了，我们想尽办法博得老师的喜爱，这也是一种销售。
当我们步入社会，销售就变得更为重要了。
每一天，我们都在向别人推销自己的观念、自己的产品、自己的服务、自己的公司等，当然，更重要的还是推销我们自己本人。
虽然我们是天生的销售员，但却不是天才的销售员。
因为我们的销售可能很巧妙，也可能很拙劣；可能经过精心设计，也可能是不自觉地流露；可能是失败的，也可能是成功的。
那么，天才销售员是怎样练成的？
是不是只有原一平、乔·吉拉德这样的销售大师才是天才销售员，而我们就望尘莫及了呢？
（1）天才也要经过训练我们都知道，每一位获得金牌的运动员都对自己非常有信心，而问到这些信心的来源时，他们的回答往往是“训练”。
再有资质的运动员，如果没有接受过科学的训练，也无法成为杰出的选手。
销售员也同样如此。
每一个想成为顶尖销售员的人，都需要不断地提升自身的职业素养及职业技能。
途径之一就是积极地参与训练，通过一些表达能力、交际能力、销售技巧等的培训，使自己的专业技能获得提升，并且增加自己的自信。

<<销售潜规则>>

编辑推荐

《销售潜规则》：规则3：销售没有第三种结果．不是成功就是失败规则14：很多时候．客户的拒绝只是一种习惯规则21：你要知道客户错在哪里．但是不能告诉他错了规则33：不主动提及价格．但客户问起时要及时应答规则56：客户是销售中的主角。
切忌喧宾夺主两岸实战销售专家共同为你解密成交背后的真相!这些销售小的潜规则你了解多少?规则1我们都是天生的销售员，却不是天才的销售员规则10：见面就谈销售话题，容易遭到拒绝规则20：人们不喜欢被推销．但却热衷于购买规则28：找到客户需要的理由．而不是你推销的理由规则43激情不在，动力便不在，业绩便不在

第一图书网, tushu007.com

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