

<<销售的80>>

图书基本信息

书名：<<销售的80>>

13位ISBN编号：9787515500638

10位ISBN编号：7515500638

出版时间：2011-11

出版时间：金城出版社

作者：李伟

页数：186

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>

<<销售的80>>

前言

“你知道21世纪最贵的是什么吗？

——人才！

”新世纪的人才不会因为学历高低、外表美丑而贬值，而在于是否懂得博大、业务实战和敢想。如果一家企业没有杰出的人才，就很难立足于市场。

21世纪是职业多样化的社会，有人从事IT、餐饮、工程建设、销售等行业。而今天，销售工作具有巨大的引诱力和艰难，它能给人们带来优厚的收入，还能让人享受职业特有的自由空间，当然也可能遭到客户的冷漠。

作为一名销售员来说，能避免死套的上班制度，不会因为朝九晚五的时间规划而感到厌烦，也不会因为枯燥乏味的工作而疲惫，销售工作可以给你一个不一样的每一天，感受每一时刻不一样的刺激和挑战。

销售是一种事业，你也可以说它重要或不重要。

重要是因为它关系国民经济命脉，不重要是因为它也可以被描述成艰难、低下的工作。

在一定程度上说，它是一项高工资、高效率及难度大的工作。

所以，这一切完全取决于你对销售工作是怎么看怎么想怎么做的。

但它有一点是被公认的：这是一种人生的考验和一种生存方式；一种自由的、不稳定的生存状态。

它既可能让你一分钱也赚不到，也可以让你发财兴业。

如果你不善于销售这一行，就很有可能被它蒙上一层神秘而又模糊的面纱。

销售的状态完全由时间、经验、知识等方面左右着。

它以一种新姿态站在市场经济的风口浪尖上，它的一切都不能依靠传统的经济模式而存在。

在它的身上，体现着自尊与自卑，骄傲与低微。

不同的销售员体现着不同的推销意义，就像不一样的商品有着不同的存在价值。

人们佩服那些顶尖销售人员侃侃而谈、潇洒不凡的性格魅力，而自己又无时无刻不在内心里蔑视这种工作。

它可以是一片鸿毛，也可是一座大山；它可以剖析每一个人，深可见骨，它又可以分解每一个人；它能够左右企业的命脉，也能维持一个流浪汉的生计；能使智者自强不息，让愚者障碍重重。

从事每一行业的人都想获得成功，一位普通的业务员同样也拥有一颗不甘落后的心。

但是，并非百分百的人都能戴上成功的皇冠。

据有关调查：在销售行业，80%业绩是由20%的业务人员创造出来的。

这20%的人往往就是胜利者。

这些成功人士不是因为外表的美丽和天生的才能，而在于他们拥有成功人士所具有的优点。

在实际的工作中，很多人认为：只要能吃苦耐劳就能获得丰厚的报酬。

但是，往往事与愿违！

也许你是一位不怕艰难困苦的业务员，但总是怀疑自己的辛勤劳动所换来的微薄报酬，对着不起眼的业绩总是忧郁忡忡，而这是为什么呢？

成为优秀的业务员不是因为吃苦耐劳来实现的，每一行都有自己的一些特点和运转的技巧。

虽然业务员很累，不但是靠“跑”出来的，靠“汗水”浇出来的，还需要智商来“激活”这项工作。

“优秀者凭借技巧，平庸者唯靠辛劳”，这句话说的并不是没有道理。

如果你是位销售员，那么你是想当一名销售精英还是平庸的劳动者？

如果在你的骨子里充满了挑战的勇气，就会挑起这个重任，完成这一事业！

每个人都可以选择自己的人生轨迹，也有很多的选择权，可以选择自己愿意从事的事情。

而对于一位出色的销售者来说，他们需要更多的是坚持不懈地毅力和积极乐观的心态。

一位销售精英可以总揽全局，引领大家。

而一名平庸的销售者只能成为经济上和他人人生上的配角，人们也只能用一些微不足道的语言来形容他们。

那么，你是销售精英吗？

<<销售的80>>

要想成为一名销售精英，首要问题是你要知道如何发挥自身优势。

世界知名富翁李嘉诚就是从一名小推销员做起的。

对于一个十四岁的毫无背景的孩子，我们只能用贫穷来形容，而这就是他白手起家的资本。

当时，他只有一个信念——挣到足够养活一家人的费用。

他知道自己没有受到很好的教育和高深的学问，甚至也没有多余用来起家的钱，脑子里总是徘徊着祖母对自家贫穷的哀叹。

而他也没有像希腊神话中伊卡洛斯(Icarus)那样，驾着蜡做的翅膀往下堕。

起初，他没有嫌弃自己是一个小工，而是认真做好每一份工作；他从来不会把时间浪费在无聊的事情上，也不会花一分钱在没用的物品上。

对于现在的他来说，不是金钱和地位使他面带红光地站在时代的顶峰上，而是让他摆脱平庸单调的信念和态度！

成功没有固定的方程式，失败却有着明显的因子。

在21世纪，要想成为顶尖的业务高手，就必须掌握一些销售技巧，用智慧赢得订单。

“脸上不发光的人，永远不会变成一颗星。

”要想脸上发光，首先必须丰富自己的头脑，把智慧当做武器。

因此，21世纪是人才的世纪。

销售是一项伟大的活动，所以业务员的伟大不在于业绩显赫，而是要具备诚心诚意服务他人的职业精神。

如果你是一位顶尖的销售人才，你就能左右自己的未来，成就一项伟大而又艰巨的事业。

<<销售的80>>

内容概要

为什么大多数人不成功？

因为他们在缺少回报的工作中投入了太多的精力！

灵活应用《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》中的知识将使你避免这一问题。

“80：20法则”将教导你将身边的资源转化为优势，轻松获得成功与快乐！

勤奋的鸟儿有虫吃？

那可不一定！

意大利经济学家维弗利度·帕累托发现，成功永远属于20%的幸运儿，这就是著名的“帕累托法则”，也称“80：20法则”。

如何用20%的时间获得80%的收入？

如何从20%重要客户身上获得效益，《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》将指导你用最少的投入获得最大的成功。

<<销售的80>>

书籍目录

第一天 成长：正确看待自己及境遇

1. 没有热情，一切都会变得暗淡
热爱自己的工作
热情造就了一颗成功的心
2. 好心态成就自己
销售员卖的是自信
如何树立一颗强烈的自信心
保持积极的心态
3. 不能只考虑事情的反面
困难是成功者迈出的第一步
消除客户的抱怨心理
让客户说不出“NO”
正面思考不利的环境
4. 天才似的销售能人不是天生的
唯有自信才能突破困境的圈囿
要有挑战拒绝的信心和勇气
只有必胜的信念，才有更远的发展

第二天 走出去：向别人展示自己及产品

1. 知彼，才能有回应的策略
收集客户的信息，防止谈崩的患因
口是心非不可怕，关键看你有没有对策
让客户的心里话流露在问题中
2. 有的放矢，方能成交
哪怕是一分钱，也要实现它的价值
确认客户的真正需求
客户的动机才是埋单的理由
不同的客户，需要不同的销售策略
3. 给客户提供的理由
“知己”才能信服他人
全方位展现产品的优点
优质的服务是客户选择你的关键

第三天 提高自我：成为市场上的主导者

1. 充分发掘自己的销售优势
最大限度地发挥自己的优势
发掘自己的优势
2. 与时俱进，时刻关注市场资讯
在咨询中找到有利可图的商机
一份有用的资讯是销售的灵魂
资讯也有糟粕和精华

.....

第四天 寻找目标：找对池塘钓对鱼

第五天 发展：用智慧感动客户

第六天 收获：成交是每一天的追求

第七天 展望未来：循环满意的结果和循环美好的开始

<<销售的80>>

<<销售的80>>

章节摘录

2.好心态成就自己 心态决定一切。

当我们准备好了销售所需要勤奋、能力和智慧的时候，我们还缺一样，就是心态。

一旦在销售中遇到了拒绝或困境，而我们只需要一份好的心态。

积极的心态也是创造优异业绩的重要保证。

可以说，每一位业务员都遇到过失败和挫折，所以，业务员也是一份容易让人低落、自卑的事业。

许多业务员都存在着自卑意识，尤其是遭到客户拒绝或者推销失败时更是如此。

在实际工作中，经常可以看到业务员在顾客门前踌躇不前，害怕受到顾客冷落。

对于这种情况，也是很正常的，也是很容易理解的，但，也是想从事业务员的人必须克服的困难。

一位生来就有自卑、敏感、害羞心态的人，是不利于从事推销工作的。

尤其是自卑，更是业务员的大敌。

自卑意识使业务员逃避困难和挫折，不能发挥自己的能力。

松下幸之助说：“自卑感是推销员的大敌，是阻碍成功的绊脚石。

”心里的自卑感不能消除，也不会取得好的业绩，甚至工作都很难展开。

销售是一种需要主动去寻找客户、主动和陌生人沟通交谈的职业，这项工作性质决定了销售员必须热情、主动、大方、自信。

业务员必须具备良好的心态，否则很难展开工作。

销售员卖的是自信 一位美式足球教练接受一位记者采访时，曾被问到这个问题：“创造奇迹式胜利的秘诀是什么？

”他说：“我们的球队拥有这个领域最杰出的选手，面对这些一流的选手，我还能教他们什么技巧呢？

他们对美式足球的技巧与认识，绝不会比我少一分，我懂得的也绝不会比他们多一分。

我能做的唯一的事情，就是在迎战对手前一分钟，让我的球队的战斗意志达到沸腾。

这个奇迹的秘诀，不在知识也不在技巧上，它存在于每一位选手的内心，这股心灵的力量，才是创造奇迹的关键点。

”作为一名业务员同样也需要高昂的斗志和不败的信心。

有时候，一位失败的业务员不是因为客户的拒绝和外部不利的环境，而是源于内心的自卑和恐惧，这才是打败他们、阻碍发展的最好证据。

因此，消除自卑的心理才是成功销售的开始。

(1)没有什么工作是低下的。

销售也是一项伟大的活动 在职业多极化的时代，很多人总是带着蔑视的眼光看待销售这一行，甚至一些业务员都看不起自己的工作。

认为自己的工作难登大雅之堂，认为自己的工作低贱的、见不得人的。

而事实并非是这样的，推销工作是一项光明正大的职业，能实现梦想，带来财富，树立自信心，实现个人价值的美好事业。

美国的一所调查机构对五十四种职业进行了详细的测评。

其中，推销员的政治地位名列第十一位，和教授、医生、企业家在同层级；经济地位排在第六位，平均年薪超过二十万美元。

美国还曾以“你希望和从事什么职业的人结婚”为题，征询适龄女性的意见，结果，业务员名列第一。

在日本，每年都会举办一次优秀业务员业绩竞赛，胜出者可以加入“百万美元俱乐部”或“绩优俱乐部”，得大奖的超级推销员可以名扬四海，荣誉备至。

原一平就是一个最好的例子。

他是日本寿险业的泰斗、亿万富翁，被人们称为“推销之神”，“世界最伟大的推销员”，其著作《推销员之道》风靡全球，发行量多年居同类书之首。

根据权威的统计，世界上90%的富商都是从业务员做起的。

<<销售的80>>

所以，推销和其他任何行业一样，也是值得尊敬、值得投入的。

从事推销行业的人，千万不要自己瞧不起这个行业，它是一个真正值得人们尊敬的行业，是可以锻炼人的能力，提升人的素养的伟大职业，有专家甚至预言，21世纪的中国，销售这一行将会受到社会的敬仰和欢迎。

(2)要相信自己的公司 一些业务员的自卑感还源于公司，因为，他们不想因为自己公司的低名誉而毁了自己的业绩。

其实不然，每一位业务员就是公司的一面旗帜，无时无刻地都在进行着广告宣传，并不是在媒体上做宣传的企业都是好的。

客户对于一家公司的了解，基本上是从业务员那里得到的，如果业务员都不能正确地看待公司，操着低声低气的口吻与客户交谈，那么很难使客户信任你的产品，交易也随之变成水中花、镜中月了。公司的信誉、实力需要透过业务员传递给客户，业务员只有发自内心地热爱、信赖公司，才能把这份信心传递给客户，客户也才会考虑接受公司的产品或服务。

如果加入你所工作的公司有着不错的名誉度，还有很好的发展前景，那么就热爱自己的工作，把这份工作当做事业去热爱吧！

(3)要相信自己的产品 自卑还有可能源于自己所推销的产品，因为，业务员不能够很好地分辨出自己产品优于同类产品的地方。

所以，面对客户与此相关的质疑时往往会表现得手足无措。

推销所传递的就是一种信任，如果业务员对推荐给客户的产品表现得信心不足，那么客户是很难接受推荐的。

所以，不管你所销售的是什么产品，都不要怀疑它存在的价值。

在没有找到产品独特的优势之前，也不要贸然拜访客户。

只有自己对产品建立牢固的信心，才不会陷入客户的问题之中。

当然，还有一些业务员对自己的产品质量提出了疑问，同时也困扰着如何去定该产品的价格。

很多时候，业务员所推销产品的价格比柜台销售的同类产品要高出一大截，这使业务员在提出产品报价时往往面临困境。

“我感到自己像在抢劫——我用煽情的语言勾起了客户购买的欲望，在他欲罢不能时，提出一个天价，并暗示他：‘想实现刚刚我们一起勾勒的美梦吗？’

你必须付出代价！

’”一位业务员苦恼地说。

实际上，这样的顾虑是多余的，同类产品的价格高低，也源于他们有着不同的性能和质量。

懂得价值规律的人都会明白，同一辆轿车在国内用十几万就可以买到，但是，要想进口一辆，那就要花几倍的价格才能买到。

其中的原因都源于价值不同。

只要能明白价值这一概念，就不难发现，价格并不存在什么问题。

在说服客户时，也使用这种策略——着重于价值而非价格，就很容易地获得客户的认同。

因此，当遇到价格很高的产品时，就要收集一些相关的资料作为参考，证明自己产品的价格是符合正当交易的。

只有在心里认为自己的产品是优质的，价格符合价值规律的，才能顺利的交易每一笔业务。

<<销售的80>>

编辑推荐

在销售领域里，20%的业务员制造了80%的业绩，是什么让他们卓尔不群？
《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》将为你揭开金牌销售的成功之道。
世界上充满了不平等，这种不平等关系也可以称为“80：20法则”。
掌握了这法则就可以用20%的付出获取80%的回报。
因此，这一法则又被称为“省力法则”。

<<销售的80>>

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>