

<<伟大的销售>>

图书基本信息

书名：<<伟大的销售>>

13位ISBN编号：9787515803890

10位ISBN编号：7515803894

出版时间：2013-3

出版时间：中华工商联合出版社

作者：夏伟

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>

<<伟大的销售>>

前言

销售的根本目的在于成交。

这里面包含两层意思，其一是我们如何与客户打交道；其二是我们该怎样说服客户，让其付款或签单。

本书对这两个核心问题，进行了深入、细致、科学地剖析，全面解读销售员如何运用销售策略与技巧，从而实现与客户之间的有效沟通，促使客户在最短时间内与我们达成交易。

在我长期的销售团队建设和销售技能培训工作中，发现众多的销售员在极力发挥销售技能时，却忽略了销售的核心所在，即通过读心、交心、攻心等心理策略，赢得客户的信任。

一些销售精英向销售新人介绍经验时往往会说：“一定要勤快点，多去拜访客户，要持续不断地开发客户资源！”

于是，销售新人每天打几十个电话，拜访十几个客户，但仍然没有任何客户愿意下单，业绩毫无进展。

这是由于销售新人不明白自己不仅是在卖产品，更主要的是要赢得客户的心。

这也是我长期以来研究和实践的重要培训课题之一，我的许多销售策略与心理学技巧在该书中有系统的总结和完善的。

我希望读者朋友通过阅读本书能够有所收获。

本书是专为销售员的个人发展以及销售技能提高量身定做的。

大部分内容是我以前销售经验的总结，也有一些是我进行销售培训工作的教案和资料积累，它们的有效性经过了无数一线销售员的检验。

相比市场上同类图书，本书的优势和特色主要体现在以下五个方面。

1.全面性。

本书将销售员刚入门时所必须掌握的基础知识，全面地收入。

读者可以通过阅读本书，对销售工作的各个方面有最基本的了解，以此夯实销售工作的基础，并在此基础上提升实践能力。

2.系统性。

本书对销售工作的各个业务模块进行分类，对业务主线进行了科学地梳理和解读，对应掌握的销售技巧进行了归纳与提炼，从而便于读者抓住工作的核心，并通过系统化的思维方式有效地解决销售过程中遇到的各类问题。

3.针对性。

本书以销售过程中的相关内容为出发点，对工作中面临的问题进行全程指导，相关案例也都取自销售实战一线，旨在让工作流程更清晰、操作方法更到位、销售技巧真正实用，针对性更强。

4.实操性。

本书随着销售进程不断地向纵深挖掘，为读者指明了具体的行为方向，并以“实用”、“实效”和“实操”为准则，提供了有效的销售技巧和销售话术。

这些技巧和话术可以使销售员在遇到问题时不再手忙脚乱，真正实现“拿来就可以用，用了就有效”。

5.简易性。

本书力求将科学、专业的销售理念和方法简化，同时配以源自销售实践的真实案例，使读者更易于理解和操作。

本书语言通俗、简单，并辅以必要的图表说明，使读者的阅读过程变得更加轻松。

谁能赢得客户的心，谁就能在最短时间内拿到订单。希望本书能为您的销售工作提供帮助，使您不断地完善和超越自我，创造销售奇迹。

由于时间有限，书中难免有疏漏之处，诚恳地希望各位读者批评指正。

夏伟 2012年11月18日清晨于北京

<<伟大的销售>>

内容概要

《伟大的销售》由夏伟编著。

销售的关键不在于高深的理论知识和复杂的逻辑思维。

只要销售人员能够在顶尖销售理念的指导下，熟练应用各种有效的销售技巧与话术，便能轻易攻克销售难关，获得客户认可和高额的业绩提成。

《伟大的销售》针对销售人员的个人发展及销售技能的提高，分别阐释了客户开发、客户拜访、销售沟通、现场成交、攻心销售、销售谈判等销售活动中最为重要、最为核心的六大主题。

同时，通过大量的销售实例将销售技能娓娓道来，将销售中可能涉及的问题以及解决方法一一呈现在读者面前。

<<伟大的销售>>

作者简介

夏伟，世华智业投资集团副总裁；世华智业投资有限公司总裁；世界华人总裁协会副会长；北京华夏管理学院董事；世华智业集团决策委员会理事。

夏伟老师从事销售行销实践10余年来，一直关注团队大客户销售的研究并取得了卓越成果，其个人业绩的最高记录可以占据单家公司80%的业绩，被誉为世华智业投资集团的“销售之神”。

夏伟老师演讲生动、活泼、实用、理论结合实际，并且注重互动参与，案例分析深入浅出，发人深省，使人受益。

其众多的营销思想已经汇总成了世华的内部行销系统，世华全国36家公司的3000多名员工都在使用这套系统，每天都在用这个系统持续地创造业绩。

<<伟大的销售>>

书籍目录

序篇·大志向 引子：许自己一个锦绣前程 第一章登顶 一、顶尖的理念 二、顶尖的团队 第二章为王 一、十度修炼 二、争做“群狼之首” 上篇·大谋略 引子：西北第一 第三章全力以赴 一、不走寻常路 二、推销无处不在 第四章智取难关 一、拜访邀约零拒绝 附录：销售中的拜访礼节 二、乾坤大挪移 中篇·大布局 引子：再创一片天 第五章赢得信任 一、信任是合作的前提 二、沟通不在于形式 附录：电话销售禁忌 第六章绝对成交 一、行销大法全揭密 二、你不找钱钱不理你 附录：实用成交方法汇总 下篇·大跨越 引子：迈向新纪元 第七章攻心为上 一、用嘴不如用心 二、销售攻心术 附录：销售真经 第八章疯狂谈判 一、八步谈判法 二、砍价的艺术 后记江山代有才人出

<<伟大的销售>>

章节摘录

版权页：插图：任何事情，一旦决定了要做，就要做到最好，就要永争第一。

我们要把每天的工作当成是突破，是挑战，是精进！

我们要把自己的成长与进步等同于快乐，凡事以第一名为目标，在销售上不断追求完美，把完美当成做事唯一标准，每天都给自己设立一个要努力才能达成的目标，不断地突破从而提升业绩。

一个销售员要取得成长与进步，就要不断地学习，吸纳先进的工作理念与行事准则。

要做就做最好，要学自然也学第一名。

因为学习与跟进第一名，你才可能成为第一名。

我在十几年的销售生涯中，花费了无数的时间与精力，不断地向全国第一名学习，不断地向全国顶尖人士学习。

我曾多次参加“连续12年荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一”的乔·吉拉德的课程，学习他疯狂销售的技巧；曾与“共和国演讲家”彭清一老师彻夜长谈，求知若渴般向他讨教公众演讲方面的口才与演说技巧；我曾向“中国管理之父”曾仕强老师学习中国式管理的精髓，从而受益匪浅；我曾与“亚洲第一名嘴”张锦贵教授面对面沟通，学习他幽默风趣的语言魅力……在不断学习与总结的过程中、在不断历练自己的销售生涯中、在不断实践与反复修正中，我归纳了几条最为关键，也是必须坚守的销售理念。

正是在这些销售理念的指引下，公司的销售团队才得以不断发展壮大，公司的战略目标才得以如期达成。

对于销售员来说，顶尖销售理念的贯彻与执行，有利于其树立正确的销售价值观，有利于其矫正错误思想、纠正行为偏差，更好地把公司的产品推销出去。

对于销售团队来说，顶尖销售理念的传承与发扬，有利于营造一个锐意进取、勇往直前的良好工作氛围，有利于整个团队销售业绩的稳步提升。

对于企业发展来说，顶尖销售理念更为重要。

良好的销售理念能给企业发展指明方向，带来更多的客户，确保持续盈利。

任何一位销售员，要想在竞争激烈的市场中脱颖而出，要想在万般险恶的销售江湖中稳扎稳打，要想达成自己既定的人生目标，从而实现自己的远大志向，就必须领悟和吸纳一些顶尖的销售理念，将它们固化为自己的思想理念与行为准则，并做到很好地执行。

<<伟大的销售>>

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。

本书从最初的选题策划到中途的设计与创作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。

这样说的原因在于，在过去的一段时间里，关于本书的资料整理与文字撰写，我获得了大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。

在本书的写作过程中，我对自己的人生历程进行了一个系统的梳理。

从最初跟随姜岚昕老师在西安的艰苦创业，到在整个西北地区打响世华的品牌，再到后来转战杭州的二次创业，我深感一切来之不易，幸福生活更应懂得珍惜。

展望未来，我信心满满、斗志昂扬，也深知任重道远。

随着北京华夏管理学院基础设施的逐步完善并走向正轨，以及华夏经济园的火热招商，世华智业投资集团的业务范围将更为宽广、盈利模式将更为多元化。

而这一切，有赖于一个强大的人才系统的有力支撑。

事实上，世华十几年来来的不断发展与壮大，离不开世华同仁的辛勤付出与精心呵护。

回忆往昔，脑海中浮现出了许多与自己同甘共苦、辛苦打拼的同仁的身影：吴挺岸、葛三备、江洪海、后殿彬、许红艳、原煜、杨佳龙、钱维国、王华、韩晓霞、翟勇、张华为、高云亮、姜静文、黄超、石俭、苏振国、吴东、顾巍、刘思泉、廖健、任阳军、李丁锋、徐远锦、邹容、翁泽刚、余强。

曾经满脸稚嫩的小伙子、小姑娘，如今都成为了世华的精英与骨干。

正是因为有了他们，世华才能屡创佳绩，在中国的教育培训界始终居于领先地位。

“江山代有才人出”，我诚挚地希望他们能够继续尽心尽力辅佐、支持姜岚昕老师，使世华在未来的道路上能够走得更长、更远。

在本书即将出版之际，我首先要感谢所有支持与帮助我的同事、朋友与客户。

感谢姜老师在百忙之中为我的写作提供指导并为我的新书撰写推荐序；感谢和我一起工作过的广大同仁，他们分享给我的鲜活案例，使本书增色不少；感谢世华智囊的同仁对本书的编辑和出版付出的辛勤劳动；感谢客户对我的大力支持与帮助。

最后，我要感谢我生命中遇到过的每位朋友，感谢销售过程中帮助过我的每一个客户，感谢最终读到本书的每位读者，你们是我此生的贵人，给我的人生增添了色彩，衷心地祝福您的生活每天都精彩。

谢谢！

夏伟 2012年12月16日清晨于北京

<<伟大的销售>>

编辑推荐

《伟大的销售》是专为销售员的个人发展以及销售技能提高量身定做的。大部分内容是我以前销售经验的总结，也有一些是我进行销售培训工作的教案和资料积累，它们的有效性经过了无数一线销售员的检验。

《伟大的销售》将销售员刚入门时所必须掌握的基础知识，全面地收入。读者可以通过阅读《伟大的销售》，对销售工作的各个方面有最基本的了解，以此夯实销售工作的基础，并在此基础上提升实践能力。

<<伟大的销售>>

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>