

<<销售学问>>

图书基本信息

书名：<<销售学问>>

13位ISBN编号：9787535461308

10位ISBN编号：7535461301

出版时间：2012-10

出版时间：长江文艺出版社

作者：余丹

页数：200

字数：200000

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>

## <<销售学问>>

### 内容概要

在武汉大学作为客座教授，给学生们教了两年的《销售理论与实战》，一直感觉缺乏一本合适的教科书，即没有太多说教，无需复杂高深的理论，亦能讲清楚销售的完整过程。于是便有了写一本关于销售的书的计划。

本书是我累积了近20年的销售经验，以及两年的课堂经验所编写完成的一本书。

本书的最大特点为如下两个方面：

一是既适合准备投身到销售行业的初阶销售员看，也适合具备了一定销售能力的的中阶销售员看，同时，还合适从事于销售管理岗位的朋友看。

第二个特点是：传统的教科书几乎只传授“销售之术”，很少传授“销售之道”，而本书以销售之术为体，更多的是传授销售之道。

在当下社会信仰缺失、道德无底线、节操碎了一地的大背景下，本书更注重对于信仰、道德的培养和引导。

<<销售学问>>

作者简介

余丹，光合无线科技有限公司董事长，拉风网创始人，武汉大学WTO学院客座教授，中国十大品牌策划专家，中国MBA新锐100，曾任华中科技大学MBA联合会副主席。

<<销售学问>>

书籍目录

- 第一章 案例分享
- 第二章 什么叫销售
  - 第一节 销售的定义
  - 第二节 销售前期的准备工作
- 第三章 销售的阴阳之术
  - 第一节 阳之术
  - 第二节 阴之术
- 第四章 销售人员的素质
  - 第一节 F是Faith
  - 第二节 I是Insistence
  - 第三节 R是Responsibility
  - 第四节 乐
  - 第五节 队
- 第五章 如何与客户沟通
  - 第一节 客户沟通概述
  - 第二节 客户分析
  - 第三节 沟通的过程
  - 第四节 沟通的案例
- 第六章 品牌
  - 第一节 什么是品牌
  - 第二节 对于客户而言
  - 第三节 客户如何知道你
  - 第四节 你要让客户知道你什么
- 第七章 销售之道
  - 第一节 何火道
  - 第二节 销售之道

## &lt;&lt;销售学问&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：金诚科技的测试不是很顺利，公司的陈总一直在外地出差，一直拖着。

这个时候，陈敏蒋诚的判断都是：汪处长在从中作梗，这是故意设计的套。

其实汪处长一直都在作梗，从一开始的非议到大数据的支持到现在的兼容性，都是打着正当的需求来为难陈敏、蒋诚，在这样的理性社会，我们总是可以轻而易举的找到各种正当的理由去为难对方，作为应对，既需要实力，更需要智慧。

蒋诚百度到金诚科技的地址，直接就摸了过去。

公司在大学城的边上，规模不大，也就20来人的样子。

陈总还真的出差了，蒋诚就在办公室里，当着员工的面，给陈总打了电话。

“陈总您好，我是金梦数据库的蒋诚啊，关于上次汪处长所说的兼容性测试的问题，已经过去好几天了，现在这个标也快招了，旅游局的黄局和汪处长都挺关心这件事的，我现在就在您办公室里面，你看，能不能安排一下人员和我们这边接触一下啊！”

这叫霸王硬上弓，陈总再拒绝也没法，只好安排了一位王副总和蒋诚联系。

蒋诚说清楚后，约定明天带上黄海明，直接进行测试。

第二天带着黄海明到了金诚科技，安排好兼容测试工作后，蒋诚又去了始信科技。

蒋诚已经向向科长要到了始信科技黄总的电话，昨晚和他联系后，今天约在始信科技的办公室见面。

始信科技在软件园，是一家中等规模的公司，大约有员工五六十人。

一般软件公司人均的产值在20万左右，才算比较滋润的公司。

这样算下来，始信科技一年也得做个上千万的。

和始信科技的交流还算比较顺利，毕竟双方都明白在这个项目中各自的地位，双方最后达成了两个意向，一是始信科技整盘来控制招投标，包括寻找其他公司来围标；二是由始信科技在旅游局的项目中代理金梦数据库，金梦只给始信控制的公司授权。

蒋诚感觉这个超出了自己的范围，但是这样也未尝不是一个很好的办法，沉吟了一下，表示这个还需要公司层面上研究，回头再给黄总回话。

到了晚上，蒋诚收到黄海明的电话，黄海明表示：对方不是很配合，一些关键的东西不是装作不知道，就是拿不出解决的办法。

因为产品是人家的，在与对方做兼容性测试的时候，有些东西单方面很难做修改。

蒋诚问了问，有没有其他更好的办法，黄海明想了想，犹豫地说了出来：“除非，拿到对方的源代码，然后我们自己做兼容。”

蒋诚也无奈了，只好这样，问：“对方的源代码好拿吗？”

“我看他们管理得不是很严格，就在自己的PC机里面，这个要看机会的！”

第二天，陈敏向韩伟报告了始信科技的想法，韩伟问到：“始信科技能把这个案子抱死吗？”

陈敏说：“从目前的情况分析，始信科技是介入得比较深入的，不光参与了招标文件的编写，而且有很多旅游局内部的资源，和向科长也是大学的同学，关系非常的密切，如果与他合作，应该比较靠谱。”

韩伟想了想，觉得应该相信陈敏的判断，就说：“那你们先这样计划着，可以原则上答应他，但是仅限于口头，不要有什么书面上的东西。”

“如果始信科技要签个什么战略协议呢？”

“这个可以有。”

只要不是具体到哪个项目中来，虚一点的，都可以的。

甚至可以说在旅游产业中的合作，只要不点名是哪个项目，就没有问题”。

## <<销售学问>>

### 编辑推荐

《销售学问》既适合准备投身到销售行业的初阶销售员看，也适合具备了一定销售能力的的中阶销售员看，同时，还合适从事于销售管理岗位的朋友看。

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>