

<<销售成功的奥秘>>

图书基本信息

书名：<<销售成功的奥秘>>

13位ISBN编号：9787542927545

10位ISBN编号：754292754X

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计出版社

作者：陶文钧

页数：210

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>

<<销售成功的奥秘>>

内容概要

《销售成功的奥秘——销售精英从不外露的秘密武器》作者陶文钧以深厚的理论功底和幽默生动的语言向读者展示了销售成功的奥秘。

它既是一本阐释全新销售理念的图书，又是一本方法论的销售指南。

《销售成功的奥秘——销售精英从不外露的秘密武器》文字优美，语言通俗，论述透彻，观点鲜明，对那些正在职场中痛苦徘徊的销售人员来说，具有猛斧开山的启示作用。

<<销售成功的奥秘>>

作者简介

陶文钧，国内著名培训师、软实力专家、服务营销管理专家。
拥有美国韦伯斯特Webster大学工商管理硕士。
MBA学位，上海外国语大学英美文学学士，可双语授课。
现任软实力教练机构总经理、首席教练及上海交通大学客座教授。

陶文钧曾是全球最大培训公司美国卡内基训练高级经理、专职培训师和销售冠军，同时也是五星级国际酒店最年轻的中层，具有十多年跨国企业管理经验。历任高级客户服务经理、市场部经理和管理公司副总等职务。

已为数十家全球500强企业和国内众多一流民企授课，如大众汽车、汇丰银行、中国移动、达能集团、携程旅行网、阿尔卡特和松下等。

擅长课程为：软实力致胜、软实力领导力、服务致胜、五星级客户服务、销售倍增技巧、销售管理、人际沟通、演讲技巧、时间管理、员工职业素质提升、赢在职业形象和礼仪等。

陶文钧著有畅销书《要成效，千万别瞎忙》，是多家报纸、杂志和网站专栏作家。

<<销售成功的奥秘>>

书籍目录

第一章 销售真的那么难吗？

销售到了最后，就剩下人了
技巧性的东西，无不有章可循
是什么造就了卓越的销售精英？

简单的事情，往往决定销售的成败
把每一件简单的事情做好并不容易
你真的了解销售的每个细节吗？

拒绝浮躁，销售就是把简单的事情反复做

第二章 机会在每一个简单的细节中

对待销售，要学习蚂蚁精神
销售不成功，说明你做得还不够
要让客户看到什么是敬业
一流的销售找方法，二流的销售找借口
率先主动，而不是处处被动，受制于人

第三章 学会把复杂的销售简单化

把复杂的事情简单化，而不是相反
想清楚，写下来，说出去，做出来
完成和完美到底哪个更重要
先做对，再做好
少判断，多计算

客户不关心你的构想，只关心你给他带来什么

第四章 思考，准备，行动——怎样才能把销售做好

销售前需要思考哪些问题，准备哪些东西
销售精英懂得忘掉理想，靠实践走路
不管面对什么样的客户，千万不要抱怨
千万不要掉以轻心

用舌头代替拳头

好的提问能够为你加分

永远不要触及对方的“逆鳞”

掌握克服拒绝的基本技巧

第五章 让客户看到你的良苦用心

成功，是因为比别人更用心
时刻记住为客户多做一些事情
销售既要拼命，更要多动脑子
想想你的问题到底出在了哪里
用心才能见微知著，感动顾客

第六章 找对方法做对事，方法总比问题多

正确地做事，更要做正确的事
用心才能抓住问题的关键点
没有解决不了的问题，只有找不到方法的人
从Know How到Know Why的提升

第七章 每天进步一点点，销售就是一场简单的马拉松赛跑

<<销售成功的奥秘>>

简单的成功也是成功，不要漠视它

销售人员要懂点心理学

拖延是销售人员的最大死穴

销售是门艺术，要懂得转化思路

重复，坚持，再重复，再坚持

销售就像马拉松赛跑，考验的都是下半场的能力

后记

<<销售成功的奥秘>>

章节摘录

版权页：在销售领域中，一直存在着两种流派，一种是产品销售，一种是人的销售。在产品销售流派的销售员看来，销售是一门深奥的学问，是综合了市场学、心理学、口才学、表演学等知识的一种艺术工作。

可是，在我们眼里，产品销售已经成为过去的销售模式，现在已经过时。

要想在这个时代里出奇制胜，就要改变销售观念。

也就是说，要改产品销售模式为人的销售模式。

所谓人的销售，就是感情销售或关系销售。

这也就是为什么很多销售精英都会感慨：“销售到了最后，就剩下人了”。

只要我们能够把人搞定，一切都会迎刃而解。

一、销售就是用心灵与客户沟通我们都知道，对于销售人员来说，如何把产品或服务迅速销售出去，这是再重要不过的一件事情。

销售人员的工作性质决定了要与客户紧密接触，而做好销售工作，就必须做到与客户展开灵活的、有效的销售沟通。

<<销售成功的奥秘>>

编辑推荐

《销售成功的奥秘:销售精英从不外露的秘密武器》：销售精英的经验法则，让你稳操成功胜券。全新的销售理念，实用的销售技巧，让你快速提升销售业绩。

<<销售成功的奥秘>>

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>