

<<智慧营销>>

内容概要

本书是一本关于销售术的大众财经类读物，作者提出了一个全新的销售战略，突出了交易双方的人性特点，将其总结为lowe u销售策略。
在这个销售策略中，顾客和销售代表建立了稳固而牢不可破的信任关系。双方通过信用和诚信让交易自然发生，而不是一种强烈的推进式。

作者简介

基斯·达格代尔 (Keith Dugdale) 是研究工作场所人类行为的专家，他在澳大利亚工作。十几年来，他一直关注销售过程中人类行为的方面，同时，他也是个人、当地公司以及全球性组织的咨询顾问。基斯在很多文化背景下生活、工作过，包括英国、中国内地、新加坡、巴布亚新几内亚、非洲、中国香港和澳大利亚。他一直在人力发展和业务发展领域担任高级职位。现在，基斯致力于在他的生活和工作之间取得平衡：照顾在澳大利亚的妻子和三个孩子，以及经营帮助人们成功销售的全球业务。

大卫·兰伯特 (David Lambert) 是沟通和培训的咨询顾问，他在中国香港工作。他在超过十五年前开始专注于沟通领域，并且从那时开始一直是许多重要公司和政府机构的咨询顾问——帮助加强他们内部和外部的沟通。大卫在业务发展、市场、沟通和培训及发展领域都曾担任很高的职位。目前他的工作时间用于讲授沟通的培训课程，并指导企业高层提高他们的演讲风格；而他的业余时间与妻子、两个孩子以及他热爱的足球一起度过。

<<智慧营销>>

书籍目录

我欠你 (I Owe U) - 下一代的销售策略

1.1 如今的销售

1.2 下一代的销售

1.3 I Owe U的销售旅程

1.4 顾客还是客户？

2 其他人到底如何看待你

2.1 为什么需要知道别人如何看待你

2.2 你是谁

2.3 八维(The OctagonTM) 分析行为评估

2.4 接下来你要做什么？

2.5 找出别人真正的想法

3 理解并改变你们的关系

3.1 关系的类型

3.2 了解你和客户之间的关系属于哪种类型

3.3 如何改变你们的关系

3.4 关系矩阵图

4 理解并适应客户

4.1 不同的组织购买方式

4.2 客户类型和他们的影响

4.3 角色

4.4 个人的倾向

5 建立默契和信任-I Owe U 方式

5.1 控制和结构

5.2 I Owe U 方式

6 揭示真正的需求

6.1 个人力量

6.2 SHAPE提问方式的介绍

6.3 表面类问题(事实)

6.4 深入类问题(挑战)

6.5 调整类问题(指出方向)

6.6 描述类问题(寻求将来的积极结果)

6.7 促成类问题(转向行动)

6.8 SHAPE的总结及帮助你学习的工具

6.9 一种更加容易的SHAPE方式

6.10 提问的常见领域

6.11 调剂性问题

6.12 价值表

7 转向更高的层次

7.1 不同的谈话等级

7.2 从等级1到等级4

8 巩固信用和信任

8.1 确认情境

8.2 没有方案

<<智慧营销>>

8.3 证明

9 阐述你的想法，获得积极的影响

9.1 听众

9.2 结构

9.3 讲演方式

9.4 融会贯通

9.5 问题与解答

9.6 视听资料

10 变得更加睿智：把I Owe U方法用于实践

11 要点总结

附录

1.你的八维分析TM行为评估

2.你的八维分析TM行动计划

3.客户反馈工具

4.认识SHAPE的提问方式

5.空白计划表格

索引

Acknowledgements 作者的鸣谢

作者介绍

编辑推荐

销售是这个世界上最具有挑战性的工作之一，这个职业创造了很多奇迹和业绩，也打击了很多有志青年。

所有的销售人员都会面临很多销售困境，而《智慧营销：超越传统销售，打造动心动情的交易》就是为了销售人员解决这些困扰他们许久的谜团。

《智慧营销》特别提出了I owe u销售策略，就是让销售人员和顾客建立起全新的顾问式销售关系，更加紧密，更加信任，更加坚固，不会被一些外在的因素所干扰。而这样的关系是几乎所有的销售人员梦寐以求的。

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>