

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787550108264

10位ISBN编号：7550108269

出版时间：2012-6

出版时间：南方出版社

作者：黄桥

页数：169

字数：140000

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>

<<销售圣经>>

前言

序言 女性天生是要做销售冠军的 这个世界的实质是“买卖”；每个人都是通过购买行为，来满足生活和生命所需。

没有买卖就没有我们的生活，至少生活不会像现在这样便利。

我们可以购买德国的汽车、法国的服装、美国的电脑、意大利的香水，我们可以在网络预订和购买各种商品，而且商家还会送货上门。

销售不断改变着我们的生活，而这一切行为的发生，都离不开销售人员。

正是销售人员在努力地把各种消费品卖给我们。

当人们还没有意识到的时候，营销就已渗透到世界的每一个角落，渗透到日常生活的点点滴滴中。

从每天早晨睁开眼睛到夜晚闭上眼睛休息，从水杯牙膏，到乘坐的交通工具，从短信到宠物粮食，都是营销的杰作！

销售在生活中发挥如此巨大作用的时候，有一种现象的出现，给销售带来了无与伦比的影响，那就是女性越来越多地投身销售领域。

我们都知道，在自由与平等的社会里，女性获得了参加工作的机会。

之前，女性是家庭的主角，而不是职场的主角。

生儿育女、相夫教子是她们的主要职责。

现在女性开始更多地投身工作中。

工作后的女性发现，她们的创造力比起男性，并不逊色。

尤其在销售行业，女性有男性无法比拟的优势，这足以让女性成为销售领域内的翘楚。

说到销售，虽然有很多男性销售员取得了不错的业绩，但那是在女性没有涉足这一领域的时候，所以看起来销售行业像是只青睐男性。

但是现在，东方有柴田和子，西方有班·费德雯，她们创造了销售领域的神话。

柴田和子，在初入销售行业时对这个行业一无所知，但是在入行一年后，她做成的单子累积达到68亿日元，只能用奇迹来形容。

那么柴田和子是怎样取得这样的业绩的呢？

她是以女性的直觉加上天分来做销售的。

正是这些特质让她赢得了比男同事更多的机会，在竞争中打败了男同事，赢得了更多客户。

在柴田和子的销售经历中，我们时时刻刻能发现女性做销售所具有的先天优势，这些特质是男性所不具有和很难掌握的。

例如，在柴田和子不顺利硬着头皮进行销售活动时，她始终没有忘记真诚；不论成不成交她都很有礼貌，不忘时时对客户说谢谢；她很感性，能够将欢快的情绪感染给客户；她很细心，她拥有一种魔力，能让每一次销售都变成客户难以忘记的体验；她总是站在客户的立场为对方着想，她让客户产生信任的感觉，所以和她打过交道的老客户都乐意给她介绍新的客户。

当销售员掌握上述的这些武器时，销售自然游刃有余、水到渠成了。

即使因为警惕而疏远的客户也会变得容易接触和沟通，销售的过程会更愉快，而老顾客还会带来更多的生意和新顾客。

现在很多公司都打出这样的口号：想要胜利，除了信得过的产品质量，更需要像柴田和子一样的女销售员。

这也是为什么如今的销售人员比例中，女性占绝大部分，这也解释了为什么许多公司更愿意招聘女性做销售人员。

女性更容易说服客户，带来生意，创造出更好的业绩。

一般来说，女性总是给人一种温柔、婉约、漂亮的印象。

几乎所有的客户都不会在销售过程中很直接或粗鲁地拒绝女性销售人员。

这就为销售赢得了面谈的时间和机会。

女性内心都比较细腻，容易找到双方感兴趣的话题，容易和客户沟通。

<<销售圣经>>

销售面对的是各种各样的客户，他们需要不同的服务。

女性销售员通过细致的观察，亲切的交流，能够很快发现客户的需求，并为之量身定做一份销售计划。

同时女性销售员更为热心和耐心，心理承受能力强，她们能够消除客户对销售人员莫名存在的敌意。

女性在大多数人眼里不会构成威胁，而且天生善于博得一定的同情，所以在同等的条件下，客户更愿意照顾女性的业绩。

综合这些主客观条件，销售专家一致认为，女性比男性更适合做销售。

女性是天生的营销高手，比男性更容易成为销售冠军。

<<销售圣经>>

内容概要

为什么说“女人比男人更适合做销售”，是感性，是柔韧，还是善于借力？
克服哪些弱点后女性销售员就能所向披靡，是矜持，是虚荣，还是效率低下？
女性真的能搞定所有“谢绝推销”的客户？
女性在销售活动中有什么秘密武器？
女性如何让自己的“销售小宇宙”全面爆发？

本书专为女性销售员量身定做，如果你是一位善于营销的女性，你会从更细微的角度学到更多的创意营销知识；如果你是一位处于销售困境的女性，你能从多个层次全面提升自己的销售能力。

<<销售圣经>>

书籍目录

序言 女性天生是要做销售冠军

第一章 女性天生就是做销售的

为什么说“女人比男人更适合做销售”？

第六感：感性比理性更容易打动人

沟通：女人比男人更善于沟通

柔韧：稳中求胜，更容易成为长跑冠军

借力：更容易得到外界的帮助

第二章 客户让你如鱼得水

所有的客户都“谢绝推销”？

作为女性，你真的能搞定所有客户。

男性客户：他们更愿意和你打交道

女性客户：她们的消费心理跟你一样

老年客户：他们的需求都写在脸上

年轻客户：用真诚能轻松搞定他们

第三章 你的秘密武器是自己

乔·吉拉德用他自己的行动告诉我们：撬动销售的支点就是你自己。

启动首因效应，女人天生就有亲和力

安全边际效应，化解“防火墙”

同理心原则，洞察客户心理

闲聊原则，家常里的经济学

偶尔示弱，创造意想不到的奇迹

第四章 发挥你的优势，并持续跟进

在销售行为中，女性非凡的交际能力，将帮助她们拿下订单。

用“能说”“善听”“多问”来建立焦点效应

情感转移，会让销售过程更轻松

细心周到，让客户享受到全程服务

用人情味固定关系，建立超级人脉

口碑营销，把客户变成你的推销员

第五章 克服这些你能做得更好

相对于女性的销售优势，女性应该回避短板效应，克服自身缺点。

情绪比较波动，容易受到外界影响

矜持和抱怨，会错失销售良机

可怕的虚荣心

不自信，不敢冒险，你会损失更多

应变能力差，协调能力不够

效率低下，在细节上浪费太多时间和精力

忠告：向男销售员学习，取长补短

第六章 销售中的提升和爆发

女性在销售中要深挖自己，让“销售小宇宙”全面爆发。

<<销售圣经>>

通过专业培训，充分了解产品信息
利用销售困境，控制情绪，做情商达人
在谈判中克服胆小、柔弱等女性先天劣势

<<销售圣经>>

编辑推荐

女性是天生的销售冠军！

国内第一本针对女性特点进行指导的销售实战圣经 关于女性销售员的“感性销售”，主要体现在以下六个方面，即亲和力、同理心、协作意识、细心、忠诚度和耐心勤奋。这六大感性能力每一项都在销售过程中发挥重要作用，糅合在一起，它们产生的就是“第六感”，也就是直觉，对销售而言更是意义非凡。

女销售员与男销售员相比，到底存在哪些致命的缺陷呢？

大体可归结为以下几点：情绪比较波动，容易受到外界影响；矜持和喜欢抱怨；不自信，不敢冒险；应变能力差，协调能力不够；效率低下，在细节上浪费太多时间和精力。只要克服这些，你就能做得更好。

<<销售圣经>>

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>