

<<高效能销售的自我修炼>>

图书基本信息

书名：<<高效能销售的自我修炼>>

13位ISBN编号：9787550606456

10位ISBN编号：7550606455

出版时间：2011-8

出版时间：李成林 凤凰出版传媒集团，凤凰出版社 (2011-08出版)

作者：李成林

页数：264

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>

<<高效能销售的自我修炼>>

前言

虽具有娴熟的销售技巧，但缺乏销售策略和销售心理学训练，不会进行客户性格的分析与研究。

拜访客户很多次，工作却仍无法推进。

产品说明过程中不会使用心理学的原理，让客户迅速购买。

客户已经发出了明显的信号，自己还不知道，反复沟通，错失成交的良机。

已经成交，却不会发挥影响力优势进行交叉销售、转介绍，也不会拓展更大市场。

……这些都是销售人员经常遇到的问题。

如何解决这些问题呢？

于是，我萌生了写一本将销售策略、销售心理学与销售技巧完美结合的销售书。

摆在你面前的这本书，就是结合了销售策略、销售心理学原理，参考了该领域的最新研究成果——销售策略管理、影响力销售、左右脑销售、催眠销售等，根据当今销售领域的一线实际情况，对专业销售技巧进行了革新与调整，使之成为新一代的销售书籍，相信一定会将你的销售工作推上更高层次。

使用双手的是劳工；使用双手和头脑的是舵手；使用双手、头脑与心灵的是艺术家；只有合作使用双手、头脑、心灵再加上双脚的才是销售人员。

每个人都能实现高效能销售 现在就业形势严峻，很多刚毕业的大学生稀里糊涂就进入销售行业，做起了一名销售人员。

但由于缺乏培训和指导，工作一段时间后他们开始对自己怀疑——我是做销售的料吗？

销售工作是我合适的选择吗？

据最新的调查显示，新销售人员“阵亡”的周期为90天，很多人稀里糊涂地进入，莫名其妙地退出，着实遗憾。

其实经过有针对性的系列培训，每个人都能实现高效能销售，都能成为金牌销售人员。

销售是一个科学加艺术的过程，其中科学占70%，艺术占30%。

盲目推崇销售的艺术性，将使销售成为不可知的神秘领域，从而减少了这门课程的操作性。

这本书将销售的科学性完整地展现给大家，使每一个想成为金牌销售人员的人都能够如愿以偿。

一个人成功需要三方面的素质——态度、知识和技能，这就是ASK模型(有人将“习惯”也加进来。

播下一个态度，收获一种行动；播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。

所以习惯是由态度决定的，态度还决定了命运。

因此我们就不把它列入模型了)。

这三方面又各成体系，包含很多因素，由此排列组合，形成成千上万的类型，从而形成了色彩斑斓的人类社会。

这本书的结构也是按照这个模型展开的，我们先对销售人员的态度进行了探讨，接下来对销售人员的知识结构做了介绍，最后详细地研究了销售人员应该掌握的销售技能。

态度和知识部分是一个漫长的修炼过程，本书只是阐明了要求的方向、结构和修炼的方法，留给读者在工作生活中学习提高。

销售技能是本书的解决重点，我们先从销售拜访的步骤开始，详细讲解每一个阶段要求的技能，而这些内容又按照传统文化中的道、法、器结构，从理念、方法和工具三个层面来构架，使你学了就会用，马上提高销售业绩。

孔子说：“劳心者治人，劳力者治于人。

”虽然说勤能补拙，但如果用脑思考，精心策划，就会使你的销售事半功倍，业绩飞增。

所以本书与其他销售技巧类图书的最大区别就是专门有一节研究销售策略制定，并且在销售的各个环节也强调销售策划，用脑经营，从而让销售人员不但正确做事，还要做正确的事。

销售学的核心就是洞悉消费者心理，从而创造需求、发现需求、引导需求并满足需求的过程。

所以对消费心理学的实际运用也是本书的重点内容，这些内容渗透在本书的相关章节中。

人的意识分为意识和潜意识两个层次，我们平时只注意开发了意识层面，忘记挖掘潜意识的威力帮助销售。

<<高效能销售的自我修炼>>

唤醒你心中的巨人，让两个人——意识和潜意识——帮助销售，相信你的业绩也会翻番增长。

中国人讲心脑合一，所以用心销售也就是用脑销售。

这些内容也会渗透到销售的每一个环节训练中，要求你做到润物细无声的地步，让你真正实现高效能销售的自我修炼。

<<高效能销售的自我修炼>>

内容概要

中国版的销售“圣经”=让自己爱上销售+激发自身潜力+五大知识模块+销售技能商数+在客户心中“播种”+13项实战操练。

每个销售人员都需要全方位的自我修炼，将自己打造成为销售精英。

《高效能销售的自我修炼》要从高效能销售人员应该掌握的知识、态度、销售心理学和技能等方面逐步展开，重点介绍了高效能销售人员在实际销售过程中的13项实战操练技巧——销售计划制定、电话约访、访前准备、开场白与寒暄、挖掘客户需求、介绍产品、产品展示说明、处理拒绝与异议、促成成交、收回账款、售后服务等方面的技巧。

同时，《高效能销售的自我修炼》穿插了许多经典的小故事、实际案例以及便于读者进一步深入了解销售的附录内容。

每一个销售人，都需要进行长期的自我修炼，最终真正成为销售界的高效能人士。

<<高效能销售的自我修炼>>

作者简介

李成林，从事营销管理工作20年，先后在可口可乐、深圳采纳营销策划公司、力邦企业集团、海星集团担任过品牌经理、营销总监、销售副总、总经理、营销副总裁等职务。

擅长营销和管理课程，教学和实战经验丰富，功底深厚。

其倡导的以结果为导向的“快乐培训”深受广大学员的好评。

从事培训行业多年，500余场培训演讲经验，权威理念、具体技能、正确态度，讲、练、用三位一体的课堂培训模式，带来实效的培训效果，使之成为最受企业主欢迎的培训师。

<<高效能销售的自我修炼>>

书籍目录

第1章 像爱生命一样爱销售 销售是最能激发潜力的职业 正确认识销售工作 高效能销售人员的必备素质 进行准确的自我定位 做好自我管理 做好目标管理 做好时间管理 附录1-1：人体生理时间表 做好销售职业生涯规划 第2章 激发你的内在潜力 坚定自己的信念 激发自身潜力 附录2-1：成功的17条黄金定律 成功最关键的6种正确心态 成功需要马上行动 第3章 高效能销售必备的五大知识模块 充分了解自身产品 附录3-1：搞定客户，买点和卖点齐抓 附录3-2：产品卖点的另类挖掘 附录3-3：附加价值销售法 成为行业专家 认识消费者 透析竞争对手 剖析企业自身 第4章 测测你的销售技能商数 销售技能自我测试 销售不仅仅是卖产品 选择正确的销售策略 高效能销售的必备技能 附录4-1：出租司机给我上的mba课 第5章 在客户心中“播种” 催眠式销售 进入客户的感觉频道 让客户亲身体会到真正的价值 利用构图技巧刺激客户的购买欲望 在客户心中种下“心锚” 巧用销售魔法词 巧妙运用全脑销售博弈 赢得客户的好感 把客户异议“斩草除根” 影响力销售 第6章 高效能销售的13项实战操练 客户资料收集的技巧 销售计划制定的技巧 成功实现电话约访的技巧 附录6-1：电话销售中的4c理论 访前准备的技巧 开场白与寒暄的技巧 增加亲和力与赢得信任的技巧 挖掘客户需求的技术 附录6-2：sin技术 介绍产品的技巧 产品展示说明的技巧 处理拒绝与异议的技巧 附录6-3：博恩·崔西解除客户抗拒的8个步骤 附录6-4：有效应对客户的8种借口 附录6-5：报价的学问 附录6-6：“金额细分法”——对价格的异议 附录6-7：看穿客户异议的心理过程 促成成交的技巧 收回账款的技巧 售后服务的技巧

<<高效能销售的自我修炼>>

章节摘录

版权页：插图：如果你想过有效、充实的工作生活，就必须努力做B类重要但不紧迫的工作。

这类工作通常会为你带来大量销售业绩。

如果你花时间在这类工作上，还能有效防止B类工作向A类工作转变，A类工作会越来越来少，你遇见的危机也会越来越少。

如果你发现自己忙于C紧迫但不重要的工作，你需要学会对不重要的事情说“不”，或请别人代为办理。

如果你发现自己在做D不重要不紧迫的工作，你就需要努力离开这些活动了。

人们花大多数的时间在C类和D类工作上，就会过着不负责任的生活。

因人而异，每个人都有自己的生理习惯。

大多数人在上午9：00～11：00都会精神抖擞，头脑灵活，这段时间应安排拜访重要客户，处理A、B类事件。

中午用餐后通常思维迟钝、状态慵懒，这段时间可用在电话沟通、行政工作、途中或者中小客户拜访上，如果有必要，可用来处理C类事件。

下午2：00-3：00是人体的第二个高峰期，人们的分析力和创造力得以淋漓尽致地发挥，这时候销售人员更容易针对客户问题提出创造性的解决方案，达成销售，应安排拜访进入产品说明和商务谈判阶段的客户。

在一周之中，人们的生理状态也不一样。

星期一，人体的生物钟往往还没有调解过来，通常不是做重要工作的日子。

这时候最好分派任务，规划，设定目标。

星期二是一周里最佳的工作日，工作效率最高，产出最大。

星期二上午10点到中午这段时间，人头脑最好使，不如将一些难啃的骨头留待此时去啃。

星期三，人们思路活跃，最有创造性，是制定战略、开展“头脑风暴”的最佳时间，也是决策技能最能得到发挥的时候。

因为一周快过完了，星期四人们会感到高兴，这时候人变得比较通融，客户也最有可能向你妥协。

星期五早上是工作的好时间，熬到了星期五，人们总希望一周事一周清，一些一周内纠缠不清的事情，大家都喜欢这个时候来个了断。

星期五的时候人们最容易冒险。

星期五下午不太适合做销售工作，大部分人一边工作一边在想着周五晚上要做什么。

<<高效能销售的自我修炼>>

编辑推荐

《高效能销售的自我修炼》是一本让你成功拿下订单的案头书，中国版的销售“圣经”，轻松成就销售精英。

销售是最能激发潜力的职业，我们能像爱生命一样爱销售吗？

马上行动起来。

激发你的内在潜力吧！

五大知识模块是每一个高效能销售人员所必备的！

你了解自己的销售技能商数吗？

选择好策略，运用好技能。

学会在客户心中“播种”，才能真正搞定客户。

13项销售实战操练，让你成功拿下每一个订单。

学者的头脑+艺术家的心+技术者的手+劳动者的脚 = 高效能销售。

一本让你成功拿下订单的案头书，轻松成就销售精英。

销售之常见困境： 拜访客户很多次，工作却仍无法推进。

产品说明过程中不会使用心理学的原理，让客户迅速购买。

客户已经发出了明显的信号，自己还不知道，反复沟通，错失成交的良机。

已经成交，却不会发挥影响力优势进行交叉销售、转介绍，也不会拓展更大市场。

要摆脱这些销售困境，每一名销售人员都需要高效销售的自我修炼。

<<高效能销售的自我修炼>>

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>