

<<销售高手是怎样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售高手是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787560630038

10位ISBN编号：7560630030

出版时间：孙雪松 西安电子科技大学出版社 (2013-04出版)

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>

<<销售高手是怎样炼成的>>

前言

销售是信心的传递、情感的转移。

回忆做销售这十多年的经历，我感觉自己走过了这样一个心路历程：第一个阶段，无知者无畏的阶段。

当年刚刚进入销售领域的时候，我只有18岁，还是一个什么都不知道的年纪，那时除了对世界拥有一份好奇心之外，什么能力都没有，无所知也就无所畏，不知道什么样的事情会带来什么样的结果，对于销售，完全是一片空白。

那个时候唯一能做的似乎就是模仿，模仿身边那些做得好的人，不知道他们为什么成功，也不知道他们为什么失败，当然也不知道自己为何有时能卖出去产品，有时卖不出去。

第二个阶段，初生牛犊不怕虎的阶段。

幸好走进的是销售领域，从进入社会的一开始，我就被植入了一颗不安分的心，销售离不开激励，激励离不开成功学，在充满了刺激、诱惑的培训引导下，我的心不再属于平庸，我开始向往成功、追求成功，“宁愿人生大起大落，不要人生平平淡淡”成了我的座右铭，带着这样的信念，我走上了销售的路上，认定自己这一生一定会成功，只是时间早晚的问题而已。

在这个阶段，什么样的挑战都敢于去尝试，什么都不怕，只想为了目标的实现而努力。

勤劳、敢想、敢干是我这个阶段的主要特质。

第三个阶段，摸索积累、快速成长的阶段。

销售行业随着我国改革开放步伐的加快，从一个供不应求的行业变成了供大于求的行业，好日子就那么几年，我也只是赶了个尾巴，很快地我就发现到，销售面临竞争了，而且越来越多，之前销售的思维和方式是客户没有选择，只能购买，而现在不行了，客户有比较了，同样的产品，他可以不在你这里购买了。

要想继续赢得客户，我就要研究客户了，要学习销售技巧。

开始时完全没有章法，就是靠激情、勤奋致胜，现在不行了，要科学应战，于是在这个阶段，我读了大量的书籍，参加了大量的培训，从点点滴滴的学习最后汇成一张大网的学习，慢慢地把各种销售技能都补了上来，所谓没有量的积累就没有质的飞跃，学习得多了，内在的规律就被慢慢摸到了，因为各种培训的背后其实都指出了同一个方向，殊途同归而已，就像全世界所有的宗教，最后都是教人向善。

一旦掌握了销售的内在规律，我就发现原来不同的行业和产品只是话术的改变而已，各个销售阶段都是一样的，要求也是一样的，同样是需要确定目标客户、建立好感、建立信任、挖掘需求、塑造价值、谈判答疑、成交达成、业务跟单、转介绍等。

这些内在规律是不分行业 and 产品的，只是不同的行业侧重点不同罢了，这也是我之所以能给全行业进行销售培训的一个原因所在。

第四个阶段，天外有天、人外有人阶段。

学习得多了，见识就更广了，也发现自己确实是走过很多的弯路，原来有些东西不一定需要自己去摸索，完全可以拿来就用的，而且很多优秀的老师带给我们的理念、方法都是非常实战和非常实用的，学习让我走上了更高的台阶，今天的一小步就是过去的一大步，今天的一个小改变就能创造过去很大的业绩，我走向了学习的正循环，学习一应用一收益一再学习。

只要有机会，我都尽可能让自己去学习，把自己打造成一个学习型的人。

销售是信心的传递、情感的转移。

信心来自于做到，不断地让自己做到而不是做了，挑战一个个小目标，积累多了就是一个大成功。

情感则来自于热爱，不停地学习和应用销售，日积月累，酸甜苦辣都尝遍之后，情感上就能真正地理解什么是销售，也就能达到真正热爱的程度了。

销售注定是一条不平凡的路，走的过去的人都不会是普通人。

<<销售高手是怎样炼成的>>

作者简介

企业销售利润提升专家。

十六年企业高管经历，先后担任多家集团公司项目组负责人、销售总经理、董事等职。

非常擅于销售团队绩效设计、狼性销售文化建立、销售管理模式、销售业务培训，近几年为全国上百家企业做过销售培训和咨询，是清华大学、上海交通大学和浙江大学等多所高校特聘的销售讲师，被业界评为2010年度中国品牌讲师。

2011年度中国杰出营销导师。

<<销售高手是怎样炼成的>>

书籍目录

第一章 客户凭什么信任你——信任值千金 信任是什么 你会向谁购买 我的身份我做主第二章 其实你懂我的心——没有需求，没有买卖 发生了什么 为什么会发生 后果有多严重 如果将会第三章 一分钱一分货——不要把西瓜说成芝麻 说了什么重要还是听到什么重要 商品的基础属性 提炼你的差异化 它让我很有安全感 我是证人第四章 让我们握手——双赢的谈判 都是赢家 苏格拉底的艺术 谈判技巧第五章 该出手时则出手——无敌成交技巧大揭秘 成交是因为爱 大道至简的招法 没有比较没有好坏人性的弱点 你要一个煎蛋还是两个煎蛋 我把自己成交了 你所拒绝的正是我要给予的第六章 乘胜追击——趁热打铁的章 法 黄金72小时 无与伦比的业务方案第七章 学着与客户做“情人”——锁定意向客户，坚决成交 锁定“情人”目标 亮出我的诚意第八章 由“情人”到“老婆”——让客户的钱不再流向外人田 谁说忠贞的“爱情”不能有 让我成为你的唯一 惊喜是维系“婚姻”的兴奋剂第九章 为什么客户不做我的“老婆”——探究客户拒绝背后的心理 谁在为她的“婚姻”做主 九型人格 她想找怎样的“伴侣” 钱，真的很重要 我不会重复过去 找到焦点 志同道合是最好 她的朋友也是我的朋友 拉她去登记吧 另类需求 同行竞争 自我检视 关系成本 先做人后做事 他山之石可以攻玉第十章 我是一支绩优股——发现我的业绩短板在哪里 找回我的梦想 正言正语正思维 行动战胜一切 最大的投资是投资自己 爱，是一切的根源 练武从压腿开始 我是我认为的我 心理素质 有效果比有道理更重要 合作从沟通开始

<<销售高手是怎样炼成的>>

章节摘录

它让我很有安全感 塑造价值最核心的部分是关于带给客户的好处(和利益)B(Benefits)的部分, 客户不会单纯地为了买产品而买产品, 每个消费者都是为产品所带来的好处从而去购买的, 也就是说, 产品只是一个载体, 一个实现其利益需要的工具。

一旦需求被满足了, 什么样的形式并不是最重要的。

比如说, 一个人很喜欢吃红烧肉, 其实这也是有前提需求的, 也就是在饿的时候, 在选择饭菜的时候, 他会首选红烧肉, 但是假如这个人已经酒足饭饱, 即使这时你再给他上一道红烧肉, 他也不会吃了, 因为吃饭的需求已经被满足了, 而这时的红烧肉就回归到“工具”的本质上了, 就是说需求一旦被满足, 工具就变得不重要了。

又比如说, 有的人讲究品牌, 把各种名牌都穿在身上, 而有的人却对名牌不感兴趣。

同样的商品在不同的需求阶段, 带给客户的含义是完全不同的。

塑造价值重要的不是塑造商品所具有的优点, 而是塑造商品所具有的优点带给客户的阶段性好处和利益。

用一个形象的词来解释, 那就是转化, 即把商品的优点转化为带给客户的好处, 而且这个好处要让客户感到惊喜。

下面再以上面的销售培训课程为例讲述怎样将商品的优点转化为给潜在客户的好处。

更实惠 更实惠怎么转化为好处呢?可以这样引导客户, 如“张总, 我的培训特色就是更实惠, 为何说更实惠呢?因为从讲课的内容上看, 我和著名的销售讲师所讲的内容都差不多, 他们讲解的主题思想是销售的八大步骤, 而我讲解的主题思想是售前、售中和售后, 实际的内容都是一样的, 只是叫法不同罢了, 我也是在自己十多年的销售经验中总结出来的。

” 那些著名的销售讲师, 他们的课酬在一天几万甚至十几万, 但他们今天讲的内容在他们成名之前就开始讲了。

作为一个客户来说, 出名和未出名, 对于讲课的内容没有影响, 但是对于听课的成本却有很大的影响。

更实用 什么样的培训是最实用的培训, 是值得参加的培训?前些年很多培训公司给培训教师冠以很多头衔, 很多人冲着这样的头衔去参加培训, 结果学完回来大多数都很失望。

这几年大家对于培训教师的选择已经开始趋于理性, 更加关注讲课的内容。

毕竟花费金钱和时间不是为了看演出, 也不是去给老师捧场, 而是希望给企业或个人找到一些解决问题可行的方法。

行为创造结果, 再好的培训若不能落实到行为改变上, 那充其量就是知识的传播, 不是能力的转化。

授课老师和学员有相似的经历才能让学员觉得可信赖, 只有授课老师实实在在地实践过, 具备可复制可借鉴的价值, 行为才会发生改变。

我的培训课程为何更实用呢?是因为它可以让学员的行为发生改变。

而我是从销售员一步一步走过来的, 所讲的都是自己在5000多个销售案例中总结出来的, 不管是成功的经历也罢还是失败的经历也罢, 都是真实的, 能引起每一个销售人员的共鸣, 是可以被复制和借鉴的, 而这对于学员来说才是最实用的。

更持久 学以致用是我们参加任何一个培训的首要目标。

我们不是为了学习而学习, 而是要把所学到的东西变成影响和改进我们业绩的能力, 即使老师在课堂上讲得再好, 在课后的应用过程中没有实践, 那么时间久了都会忘。

为了让行为发生改变, 除学习好课堂上的知识外, 更要注重实际的应用。

好的培训, 不仅是思想的交流, 最好还能教授具体的工具应用, 好比是不管你在课堂上如何教学员开车, 最好是有一辆车能在他手里, 让他随时可以学以致用。

销售有没有工具?当然有, 销售如同生产线, 有流程, 有标准, 有工序, 每个工序都有相应的“设备和工具”, 这些设备有固定要求, 达不到标准就不能轻易进行下一个流程的操作。

在我的培训课堂上, 我都会现场把工具发下去, 一共有二十多种工具组合成一套完整的销售工具包。

<<销售高手是怎样炼成的>>

当你拿到这套工具包，即便日后忘记老师所讲的内容，只要按照工具的要求去做，就依然可以达到老师要求的那个作业标准。

如果每一个环节都能达标，那么“生产线”的最后一步自然就是成交。

有课后工具的销售培训，效果会更加的持久。

更系统 我一直本着“道、术、器”相结合的标准来开发培训课程。

道就是为人之道、为事之道、为业之道。

我培训的第一个主题就是引导学员们要感恩、要有爱，先做人后做事。

然后才学习“术”，就是销售的技能。

有了道做基础，再有术的策略，然后配上强大的武器，这样的组合才是训练一个销售高手所应该给予的。

…… P27-30

<<销售高手是怎样炼成的>>

媒体关注与评论

《销售高手是怎样炼成的》很实用，因为这本书是作者近18年销售历程的用心积淀，不仅有实操性很强的销售技巧、工具方面的知识，更有爱的主题贯穿全书始终，使读者在学到销售技能的同时，还能感受快乐在当下的生活最高境界。

——中国扬子集团滁州扬子空调器有限公司副总裁兼人力资源部总监杨健 与雪松兄相识于培训课堂，多次交流后不免惺惺相惜，其对销售的热爱和那种执着的信念非常令人佩服。鄙人从事销售工作十余年，后又担任销售管理学历和职业教育的传播工作，一直感慨现代销售的理论和实践严重脱节，社会对销售工作的认识严重不足。

拜读雪松兄《销售高手是怎样炼成的》一书后，终于感到千千万万一线销售人员的春天来了，认真阅读并加以实践，一定能给您的销售人生增加精彩。

——中国市场学会市场营销教育办公室周作飞 本书凝聚了作者十几年实战的心血，可以说是一部营销的活字典，读来受益良多。

我会把它推荐给我广大的朋友和教练技术学员。

——兰夫国际训练机构尹元国 对从事销售行业的人来说，销售能力决定生活品质!本书是国内第一套实战系统培养销售高手的指导手册!对企业来说，如何模块化系统提升销售业绩、超越竞争对手?本书是倍增销售利润的指南!企业的销售团队应人手一本。

我见证了孙老师用生命与爱的力量从事实战销售，不仅帮助自己成功，也帮助数万人蜕变。

我自己也是受益者!强烈推荐赶紧带回家研读、实践。

立即提升业绩。

——中国营销培训第一品牌鼎智慧海管理顾问集团营销总经理南方

<<销售高手是怎样炼成的>>

编辑推荐

对从事销售行业的人来说，销售能力决定生活品质!《销售高手是怎样炼成的》是国内第一套实战系统培养销售高手的指导手册!对企业来说，如何模块化系统提升销售业绩、超越竞争对手?孙雪松的《销售高手是怎样炼成的》是倍增销售利润的指南!企业的销售团队应人手一本。

<<销售高手是怎样炼成的>>

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>