

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

13位ISBN编号：9787563929894

10位ISBN编号：7563929894

出版时间：2012-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：苏山

页数：259

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>

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

内容概要

有着辉煌历史的哈佛大学向社会输送了大批优秀的商界人才，而且他们已成为世界商界的精英，为美国及世界经济的发展和社会的繁荣进步作出了重大的贡献。

也正因为如此，哈佛的销售管理学成了人们学习的热门课题，特别是近几年来，美国商界弄潮儿纷纷前往哈佛进修深造，以期从中了解销售的真谛，深刻理解哈佛销售奇迹的制胜之道。

《哈佛最神奇的8堂销售课》就是在这样的背景下诞生的，它不但生动地描述了哈佛大学鲜为人知的学习经验，而且介绍了哈佛经营的特殊精神和管理的特殊方法，向人们展示了哈佛销售管理这一不朽的精神。

身为销售员的你可能遭遇过以下情景：纵使你费尽唇舌，不停地介绍自家产品的优点及好处，客户还是摇头说“不”；当你进行电话拜访时，刚一开口说明来意，就听到对方连忙说：“谢谢，我不需要

。”类似令人沮丧的回应，其实是有方法扭转的。

《哈佛最神奇的8堂销售课》所提供的系统性的8堂课，能为你打造出“专业，体贴”的形象，让你成为屡创佳绩的销售明星！

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

书籍目录

第1课 是什么造就了优秀销售员

自我尊重是自己的小太阳

一切源于态度

成功来源于自信

梦想的力量

做一个高情商的销售员

成就销售，成就自己

第2课 哈佛人脉法则

销售需要人脉

多元化铺设人脉网

人脉中谁是你的准客户

不要错过每一个机会

人脉需要经营：

巧借中间人

第3课 销售要懂心理学

自我引导，成就销售

知己知彼，百战不殆

解读客户心理，选择应对方案

察言观色，选择销售方案

.....

第4课 价值主张：打动你的企业客户

第5课 销售战略网

第6课 沟通的艺术

第7课 煽动式销售

第8课 客户是上帝，更是朋友

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

章节摘录

版权页：团队有团队的销售战略，公司有公司的销售战略，虽然都是以集体的形式出现，但是具体说来却十分不同。

团队战略还是围绕人来说，而公司的战略是围绕产品、营销策略、品牌的打造、最新的人性理念来说的。

这一节中，我们就具体来呈现公司销售有哪些战略。

了解自己销售的产品了解自己的产品，这是销售人员最重要的基本素质，也是营销的捷径。

一个优秀的销售员对自己产品的了解犹如对自己的了解一样。

我们都有过这样的经验，到商场去买一些电器产品时，面对琳琅满目的各类产品，对一个还没有决定买哪一种产品的消费者而言，想要比较一些不同品牌的差别在哪里，应该是最基本的要求。

但是几乎有半数销售人员不能明确地回答消费者的问题，甚至有些销售人员对产品的使用方法完全不知道。

由于某些类型的产品，如电子、电器类产品的更新速度非常快，销售人员太忙以及公司相关培训未渗透等，多数销售人员无法专精于自己销售的产品。

销售人员掌握产品信息的主要渠道是企业的相关部门和同事、客户，很少有销售人员会自己去分析产品。

试想一下，你在产品分析上花了多少时间？

许多消费者抱怨销售人员缺乏产品知识，尤其是一些促销员。

这也是一些公司销售人员数量上升、质量不上升的一个重要原因。

公司往往侧重对销售经理产品知识的培训考核，而不重视销售员、促销人员产品知识的培训考核。

销售人员在销售一线，代表公司形象展现在消费者面前，如果对产品知识缺乏了解，将直接影响产品在消费者心目中的形象。

商品的价值在于它对客户提供的效用，因此，专精商品知识不是一个静态地熟记商品的规格与特性，而是一个动态的过程。

你要不断地获取与商品相关的各种情报，从累积的各种情报中筛选出对客户有最大效用的特征来满足客户需求。

任何一位客户，在购买产品之前都希望自己掌握尽可能多的相关信息，因为掌握的信息越充分、越真实，就越可能买到真正适合自己的产品，而且他们在购买过程中也就更有信心。

一般而言，客户对产品的了解程度越低，购买产品的决心也就越小，即使他们在一时的冲动之下购买了该产品，也可能会在购买之后感到后悔。

没有比销售人员对自己产品不熟悉更容易使本来想购买的客户“逃之夭夭”的了。

我们不能要求销售人员是产品专家，但我们要求销售人员一定要成为所推销产品的专家。

因为，为客户讲解产品的相关知识是销售人员的基本职责。

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

编辑推荐

《哈佛最神奇的8堂销售课》编辑推荐：开启智慧的大门，从此迈上通往销售精英的光明大道，快速提升销售业绩实战宝典，成就顶级销售精英的完全手册。

《哈佛最神奇的8堂销售课》是一本内容非常实用的销售宝典。

每一个章节就如同轮子上的辐条，所有这些辐条组合在一起，便可帮助你从整体上把握销售的技能。

全书的8堂课将带领你在销售学习的过程中了解销售的真谛。

没有销售不出去的产品，只有不会营销的销售人员。

<<哈佛最神奇的8堂销售课>>

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>