

<<疯狂销售>>

图书基本信息

书名：<<疯狂销售>>

13位ISBN编号：9787801106766

10位ISBN编号：7801106768

出版时间：2005-8

出版时间：中国民航出版社

作者：孙明

页数：223

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>

<<疯狂销售>>

内容概要

销售是疯狂者的游戏!!! 如果你听说过“天才销售奖”的故事——一个销售员将一把旧斧头卖给了美国现任总统布什——你当时肯定十分惊讶!

美国著名销售大师杰弗里·吉特默为他的猫制作了一张名片。推销活动中他总是借机跟客户谈他的猫，客户总是会报以微笑，然后客户对他的创举念念不忘!

想想看，在他人摘下天才销售奖之前，你敢去问津这个奖项吗？很少有人会回答“是”!

原因在于：这几乎不可能!

你可能说对了。

也许对你而言的确是是不可能的，但也仅仅局限于你。

正因为你这样想，所以你还不够疯狂，还无法成为最优秀的销售员。

可是，再想一想，前者是绝对不可能的吗？

当然不是。

后者呢？

它是不是一个绝佳的点子？

你能回答“不”吗？

这些行为都足够“疯狂”，但正是因为这种“疯狂”，他们的销售是如此有效，他们的销售人生也是如此多姿多彩。

这是每个成功销售员都要经历的体验：把销售当成生活，用足够的热情支持你的每一个疯狂的念头!

然后，把它们变成实实在在的收入!

记住：销售是疯狂者的游戏!

<<疯狂销售>>

书籍目录

疯狂构思伟大的销售员都是疯狂的 /3
激情：卖自己的活力 /11
把每个销售目标当成信仰 /18
像猎人一样锁定目标顾客 /26
冲动购物：顾客也疯狂 /34
最重要的：推销你的人品 /39
与众不同：你的销售通行证45
疯狂引导联系客户：我们交个朋友宁 /53
拜访顾客：愉快的旅程 /62
点燃顾客的购买欲望 /70
问几个问题就够了 /79
诙谐一点，活跃一下气氛 /90
把握节奏，掌握控制权 /96
只给顾客一个好处 /103
让产品帮助你说话 /110
疯狂应对禁得起真正的拒绝 /119
克服一个真正的拒绝 /125
瞄准顾客关心的利益点 /133
体验快乐，体验疯狂 /140
产品不叫好，但可以叫卖 /145
变不可能的顾客为可能 /153
不让价格成为障碍 /161
破解几种典型的拒绝 /169
疯狂成交按下成交的按钮! /177
成功了!继续做该做的事 /184
感谢那些不买的顾客 /191
你也要学会拒绝顾客 /197
协作关系：创造更多的销售 /203
要做就做最棒的! /211
结束就是开始：销售无止境 /216

<<疯狂销售>>

章节摘录

在第二个月里，麦克没有去拜访新顾客，每天早晨，只要这位拒绝他的顾客的商店一开门，他就进去请这个商人做广告，而每天早晨，这位商人却回答说：“不！”每一次，当这位商人说“不”时，麦克都假装没听到，然后继续前去拜访，到那个月的最后一天。对麦克已经连着说了30天“不”的商人说：“你已经浪费了一个月的时间来请求我买你的广告，我现在想知道的是，你为何要这样做。

”麦克说：“我并没浪费时间，我等于在上学，而你就是我的老师，我一直在训练自己的自信。”这位商人点点头，接着麦克的话说：“我也要向你承认，我也等于在上学，而你就是我的老师。

你已经教会了我坚持到底这一课，对我来说，这比金钱更有价值，为了向你表示感激，我要买你的一个广告版面，当作我付给你的学费。

3. 建立信心的技巧 为了建立自信心，不妨运用下面这些技巧：挑选前面的位子坐。你是否注意到，在会场或教室一些聚会中，后面的座位是怎么先被坐满的？大部分占据后排座位的人，都希望自己不会“太显眼”。

而他们害怕受人瞩目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能够建立自信，把它当作一个测试，从现在起，就尽量往前坐，当然坐在前面比较显眼，但要记住：有关成功的一切都是显眼的。

正视别人的眼睛。

人的眼神可以流露出许多有关他的信息，当一个人不正视你的时候，你会直觉地问自己：“他想要隐藏什么？”不正视别人通常意味着你在别人面前感到自卑或胆怯，害怕别人看出你的内心世界。

正视别人等于告诉他：我很诚实，我很自信，我相信我所告诉你的一切都是真的。

让你的眼睛为你工作，就是让你的眼神专注别人，这不但能够给你信心，而且还能够为你赢得别人的信任。

加快走路的速度。

许多心理学家将走路的姿势、步伐和对自己、对工作以及对别人的态度联系在一起。

观察发现，通过改变姿势和速度，可以改变心理状态。

身体的动作是心灵活动的结果，那些对自己，对工作没有信心的人，走起路来都是拖拖拉拉的。

而具有超凡信心的人，走起路来比一般人都要快。

仿佛他们的步伐就在告诉世界：“我要到一个重要的地方，去做很重要的事情，更重要的是，我一定能够获得成功。

”所以，走路的时候，不妨把你的步伐加快25%，抬头挺胸走快一点，你就会感到自信心在滋长。

保持愉快的心情，而且，要笑起来。

销售之神原一平说：“销售员要在他人面前保持永远微笑。

”所谓“伸手不打笑脸人”，笑在人际关系中可以是一张万能通行证。

笑是医治信心不足的良药，它能够带给我们很实际的推动力。

许多人不相信笑会有这么大的作用，因为在他们缺乏信心的时候，他们从不试着一笑。

当然，我们不是随时都可以发笑的，窍门就在于你强迫自己说：“我要开始笑了。

”然后，开始发笑。

也就是说，要培养、控制运用笑的能力。

原一平一生中学会了38种笑。

有一次，原一平遇到一位难缠的客户，从第一次拜访到销售成功，共运用了30种笑容。

4. 点燃成功的欲望 任何销售员的脱颖而出，都源自于成功的欲望，这种成功的欲望最初的出发点很可能是对金钱或者物质的欲望，即销售多少产品以后能获得多少物质收获，以便使其个人生活和家庭生活变得更加美满幸福。

<<疯狂销售>>

这种成功的欲望正是促使销售员不断向前的推动力。

小李，45岁，原来是国营企业的一名普通女工。

2000年她下岗了，原本不太宽裕的生活更加拮据，而她的情绪也因此非常低落。

后来，她在朋友的劝说下加入了一支销售队伍，之后情绪发生了明显的变化。

见到朋友时常常滔滔不绝地介绍她的产品，使人感受到她有一种发自内心的对成功的强烈渴望。

其实小李的成功欲望非常的简单，就是希望上初中的孩子以后能够上好的高中、大学。

要实现这个心愿就必须努力多挣钱，所以从加入销售行列的那天起，她就经常到朋友那里推销，并希望朋友给她介绍更多的客户。

这时的小李已经完全摆脱了以前的沮丧，进入一种十分积极勤奋的状态，她的这种对成功的强烈渴望正是销售人员最基本的态度。

P6-7

<<疯狂销售>>

媒体关注与评论

引爆销售潜力的技能训练方法； 突破销售障碍的成功行动策略。

本书有一个简单的公式： 成功销售 = 疯狂的想法 + 缜密的策划 + 积极的行动 一本集生动的案例、独特的销售思想和有效的培训计划为一体的销售著作。

书中凝聚了作者通过长期研究销售策略获得的思想结晶，提供了销售人员获得高超销售技能的训练法门，语言轻快，文笔生动，具有高度的可读性和实用性。

对销售员及销售管理人员开阔视野、提升销售策略有巨大的帮助！

你经常让你的客户谈论你吗？

或者是，你的客户根本记不清你说过什么，做过什么，对价钱本人也没有一点印象？

最糟糕的销售人员莫过如此了。

每一个销售员都应该与众不同，否则我们永远也走不出诸多困绕的阴影。

这本书就是要告诉你如何做到与众不同，并且通过训练获得有效的技能。

通过阅读本书，你可以做到： 1 抓住头脑中冒出的疯狂念头。

2 通过基本的能力训练掌握把想法付诸实施的策略。

3 科学地应对顾客拒绝的方案。

4 让顾客签下订单的有效行动。

5 创造更多、更有销售利润的其他法门。

总之，它为提高你的收入服务！

<<疯狂销售>>

编辑推荐

你经常让你的客户谈论你吗?或者是,你的客户根本记不清你说过什么、做过什么,对你本人也没有一点印象?最糟糕的销售人员莫过如此了。
每一个销售员都应该与众不同,否则我们永远也走不出诸多困绕的阴影。
本书就是要告诉你如何做到与众不同,并且通过训练获得有效的技能。

<<疯狂销售>>

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>