

<<NBSS销售模式>>

图书基本信息

书名：<<NBSS销售模式>>

13位ISBN编号：9787801129222

10位ISBN编号：7801129229

出版时间：2009-6

出版时间：民主与建设出版社

作者：兰彦岭

页数：198

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>

<<NBSS销售模式>>

内容概要

《NBSS销售模式》设计原理： 一、遵循DOME原则： 诊断（diagnosis）——诊断销售上所发生的问题；目标（objective）——通过训练所希望达成的学习目标；方案（manner）——准备使用何种方式来执行训练课程；评估（estimate）——订出定期检视训练成果的时间表；运用此原理，科学规划教育训练内容，让设计的课程符合营销团队管理的要求。

满足企业经营需求。

二、运用HASH原理： 通过运用K（knowledge）知识、A（attitude）态度、S（skill）技巧、H（habit）习惯、原理，明确对受训对象所需传授的知识、改变的态度，应具备的技巧、及最后希望他们养成的工作习惯。

三、采取PESOS步骤： 通过PESOS（准备、说明、示范、观察、督导）五步训练方法，建立一套标准的训练执行步骤，让训练更科学、训练效果更明显。

<<NBSS销售模式>>

作者简介

兰彦岭，全美优势谈判大师罗杰·道森谈判大赛总冠军，芝麻开门训练系统创始人，鬼谷子智慧应用专家，超级团队建设专家，资深管理教练，“学习型中国——世纪成功论坛”主讲嘉宾，北京纵横智慧文化传播有限公司董事长。

兰彦岭老师具有13年的营销管理实战经验，具有业务代表、团队主管、总经理、讲师、培训顾问全程经历。

在个人成长、行销策略、组织发展及领导统御等方面有独树一帜的心得与成就，被业界誉为“中国当代鬼谷子”、“塑造钢铁营销军团的魔术师”。

兰彦岭老师先后接受了美国国际行销教练协会主席Micheal、世界第一名潜能大师安东尼·罗宾、世界第一名人际关系专家哈维·麦凯、世界第一名谈判大师罗杰·道森及亚洲行销学、成功学领域数十位国内外大师的辅导训练，他同时结合自己十二年来的营销管理实战经验，提炼出系列课程——芝麻开门训练系统：《总裁演说智慧》、《NBSS销售模式》、《鬼谷子说服智慧》、《浴火凤凰特训营》、《总裁影响力》等课程。

兰老师辅导过的部分企业有韩国现代、中国移动、中国联通、中国人寿、中国平安、太平洋人寿、锦绣图书、建设银行、农业银行、中国旅行社、中青旅、完美、雅歌丹、科瑞华等。

<<NBSS销售模式>>

书籍目录

导读上篇 NBSS：需求导向式销售——稳打稳扎的销售基本功 第一章 销售你自己 一、销售是所有人的基本功 二、推销产品之前先推销自己 三、月入百万的营销员的九个习惯 四、开发准客户是销售的源头 第二章 口到钱来的电话行销艺术 一、电话行销必备的信念 二、电话行销前的准备 三、电话行销的开场白 四、说明产品的好处及价值 五、解除客户的反对意见 案例：短信行销法 第三章 战无不胜的会议营销术 一、明确会议营销的目的是关键 二、会议主题要鲜明 三、如何成功邀约客户 四、精心设计会议流程 五、团队配合默契更重要 六、细节决定成败 七、会后追踪才能产生生产力 第四章 顶尖推销员应有的心态和素养 一、怀着积极的心态去推销 二、使命感是销售的最大驱动力 三、爱心能使你感动“上帝” 四、自信是推销员的精神脊梁骨 五、汲取丰富的专业知识 第五章 建立非凡的亲和力 一、“设身处地”与客户的情绪同步 二、配合客户的感官方式——语调和速度同步 三、与客户“志同道合”——生理状态同步 四、赢得客户的心——语言文字同步 五、为客户着想的合一架构法 第六章 目标规划与时间管理 一、每时每刻做最有生产力的事 二、时间就是金钱 三、克服对要求成交的恐惧 四、完善的事前规划 五、充足的产品知识 六、避免无效率拜访 七、拜访路线和区域规划 八、有规律的生活 九、提早见第一位客户的时间 十、善于利用零碎时间 下篇 超级成功之道——步步为赢的推销流程 第一步 完美的准备——望穿秋水 一、情绪上的准备 二、精神上的准备附录 对业务员的100个忠告

<<NBSS销售模式>>

章节摘录

插图：上篇 NBSS：需求导向式销售——稳打稳扎的销售基本功第一章 销售你自己对销售代表来说，销售学知识无疑是其必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验到销售的妙趣。

一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个销售代表的知识和技巧运用的结果。

推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。莎士比亚曾经说过：在人类的活动中，有一种潮流存在，这个潮流从洪水中产生，并会引领我们走向富裕之路。

这个活动就是推销。

21世纪是一个推销的世纪，不管个人或企业生产什么，关键是你要把产品卖出去换成钱。

因为上世纪资源短缺，人们手中有钱但是市场没有产品，人们有钱买不到产品，所以产品非常值钱。

人们需要排队购物，哪怕是次品也不愁销路。

然而21世纪的到来，因为人们大量地加工生产产品。

却找不到人来购买，所以需要人们需要推销。

一天，有人问一个世界五百强大企业的老总，你是世界五百强大企业的老总，是亿万富翁，我想问你一下，如果你百年以后，你能留给你孩子多少遗产？

这个亿万富翁就说了这样一句话，他说是这样的，我感觉到当我的儿子有本事的时候，不需要我给他留太多的钱，他自己就能够创造很多财富。

当我儿子不成器的时候，我留下再多的财产也没有用。

因而我只乞求上帝给我儿子一种能力——超级推销员的能力。

国家的发展靠经济，经济的发展靠企业，企业的发展是需要不断的制造出来对路的产品并且把它变成货币，当然每一个公司、每一个企业最渴望的就是能够把商品不断地卖出去创造利润。

所以如果你具有超级推销员的能力你就能走遍世界各地，你就一定是最受企业欢迎的人！

一、销售是所有人的基本功比尔·盖茨曾经说过，只有创新和营销是利润，其他的一切都是成本。

假如你是一位超级推销员，你可以不断地把商品卖出去，你是不是最受老板欢迎的人？

当你具有超级推销员的能力以后你走遍世界各地，你的职业不是问题，你的收入不是问题，你的生活状况更不是问题。

所以，我们每一个人都应该学会一个超级推销员的能力。

21世纪每一个人必须要具备三种能力：推销力、行销力、领导力。

如果要再加上另外两种的话就是外语和电脑。

这是我们最基本的生存五种能力。

<<NBSS销售模式>>

媒体关注与评论

兰彦岭和他的队友赢得了谈判比赛总冠军。

他完全掌握了我传授的谈判技巧，他的说服力堪称一流！

——罗杰·道森 美国总统顾问、国际首席商业谈判大师目标像蝴蝶你去追它会很辛苦，如果你种很多花，蝴蝶就会自己飞过来，只有不断地提升自己才能吸引好运降临，成功不是战胜别人而是改变自己！

我相信，兰老师的新书《NBSS销售模式》能彻底帮助你实现突破性的改变。

——杨滨 亚洲性格领导力创始人如果把别的老师的课程比喻成汽油，那么兰老师的课程就是发动机！

因为这堂课程，我企业的年营业额从两年前的2.9个亿到去年上升到6.2个亿，在这里，我代表我的企业深深地感谢兰老师！

——吕君领 山东大化齐鲁化工集团董事长一个人的说服力来自于一个人改变的结果与改变的速度。

我的突破改变来自于兰彦岭兰老师的NBSS销售模式，他的NBSS销售模式可以说是一语中的、一针见血！

兰老师说，一个人没有业绩百分百是行动力不够，属于心态问题，而业绩不高那才是技能技巧问题。

《NBSS销售模式》这本书不仅让你拥有阳光心态，更重要的是拥有实用性非常强的技能技巧。

——郑俊芳 北京纵横智慧文化传播有限公司营销总监、销售冠军

<<NBSS销售模式>>

编辑推荐

《NBSS销售模式》：让你过去的年收入，变成现在的月收入。

世界500强企业训练销售精英的终极秘诀。

你想拥有屡创奇迹的销售精英吗？

你想打造一支战无不胜的“亮剑”团队吗？

你想立刻倍增企业的销售业绩吗？

你想快速实现企业的盈利目标吗？

NBSS销售模式就是帮助你实现梦想的“阿拉丁神灯”！

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>