

<<行动的最高智慧>>

图书基本信息

书名：<<行动的最高智慧>>

13位ISBN编号：9787801452238

10位ISBN编号：7801452232

出版时间：2000-01

出版时间：光明日报出版社

作者：陈玲

页数：360

字数：260000

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>

<<行动的最高智慧>>

内容概要

本书不着眼于销售管理理论的阐述，也不执意于销售经验的聚集。

它是以理论为基石，以案例、故事和对话为方法，力图引导、激发读者自己走出困境，走上销售难题的多功能解决之道。

本书将依循由概念而方法的顺序，依循销售拜访的步骤，将销售过程每个方面最有可能出现的难题和解题方法拎出来探讨。

<<行动的最高智慧>>

作者简介

陈玲

1982年毕业于北京外国语学院英语系。

1982年8月到新华社对外中央新闻编室担任英文记者。

1988年10月考取英国露透基金会奖学金，作为新闻研究员，赴英国牛津大学留学。

1990获伦敦经济学院奖学金，入LSE经济学部。

获硕士学位。

1991年开始写作。

出版长篇报告文学《中

<<行动的最高智慧>>

书籍目录

导言：让技能达到目标的要求

第一章：双赢，商场上的利益法则

第二章：让客户接受自己

第三章：了解你的客户

第四章：影响你的客户

<<行动的最高智慧>>

章节摘录

只靠善良解不了难题 能够把所销售的产品这只脚穿到客户需求这只鞋子里走路是最理想的。但有时候的情况是，销售员所推销的，并不一定是客户所想要的，甚至客户买后可能会损害到自己的利益。

作为推销员，这时候该怎样把产品这只脚穿进客户需求这只鞋里呢？

“如果我认为按照客户的需求，他买我们的产品不一定合适，我会为了客户的利益建议他还是不买为好。

因为我觉得做销售也是做人，我这样做才会赢得客户的信任，将来他有需要时就会想到我。

退一步说，就算他没有买 我的东西，但是生意没成情意嘛。

”一位销售人员这样说。

“我不同意这种做法。

销售就是要把商品卖出去，如果只是交朋友、谈情谊，那是社交，不是销售。

再说，我们的商品是否对客户最合适，客户自己会考虑。

我们销售人员怎么能自己就轻易放弃成交的机会呢？

”另一位销售人员的看法截然不同。

在销售培训课上，往往谈理论大家比较容易观点一致，什么销售就是要满足客户的需求啦、只有诚心为客户着想才有生意做啦等等。

这种道理，没有多少人会不同意。

但在实际销售中，一旦销售人员所销售的东西与客户的真正需求发生矛盾，大家一致同意的销售观点就好像解决不了实际问题了。

销售人员很快就会分成几派不同意见，彼此争论不休，谁也说服不了谁。

“在这个问题上没有无往而不胜的正确答案。

”当大家把问题推到我这里，我很令人失望地这么告诉大家。

“因为大家在销售中所碰到的情况是千变万化的。

成功销售的原则可以很简单、很明确：必须从客户的需求出发，来推销自己的产品。

<<行动的最高智慧>>

媒体关注与评论

书评这本书并不着眼于销售理论的阐述，也不执意于销售经验的聚集。

它是以理论为基石，以案例、故事和对话为方法，力图引导。

激发读者自己走出困境，走上销售难题的解决之道。

在激烈的商场竞争中，一个公司的商业绩效基本上可以这样来表示： $\text{商业成功} = \text{正确的营销战略} + \text{员工有效的行动}$ 营销战略就好比战场上指挥官下达的进攻方向和战略部署。

如果方向和部署错了，部下再怎么努力也无法达到胜利的目标。

甚至部下越努力，就会往错误的方向奔得越远。

这样的失败案例，我们在当今的商战中已经看到很多了。

但我们看到更多的是：公司部署的方向和战略步骤并没有错，甚至我们的员工也并非不努力，但却仍然达不到预期的目标。

<<行动的最高智慧>>

编辑推荐

《行动的最高智慧》这本书并不着眼于销售理论的阐述，也不执意于销售经验的聚集。它是以理论为基石，以案例、故事和对话为方法，力图引导。激发读者自己走出困境，走上销售难题的解决之道。

在激烈的商场竞争中，一个公司的商业绩效基本上可以这样来表示： $\text{商业成功} = \text{正确的营销战略} + \text{员工有效的行动}$ 营销战略就好比战场上指挥官下达的进攻方向和战略部署。

如果方向和部署错了，部下再怎么努力也无法达到胜利的目标。

甚至部下越努力，就会往错误的方向奔得越远。

这样的失败案例，我们在当今的商战中已经看到很多了。

但我们看到更多的是：公司部署的方向和战略步骤并没有错，甚至我们的员工也并非不努力，但却仍然达不到预期的目标。

<<行动的最高智慧>>

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>