

<<你也能创造销售奇迹>>

图书基本信息

书名：<<你也能创造销售奇迹>>

13位ISBN编号：9787801708854

10位ISBN编号：7801708857

出版时间：2010-1

出版时间：当代中国出版社

作者：秦松龄

页数：176

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>

<<你也能创造销售奇迹>>

前言

成功，表面上看有偶然性，但背后都有必然的因素。

阳光100在2009年推行的新营销模式所带来的巨大变化是我们所始料不及的。

它不仅仅是提升了销售业绩，更重要的是探讨摸索了一个适应市场变化、有自我动力、有自我完善、主动成长能力的全新模式，同时也就顺理成章地涌现了一批又一批一线“英雄”人物与成功故事。

这一成功模式我把它总结为“企业文化+激励机制”。

如果说“企业文化”是一颗种子的DNA的话，那么“激励机制”就是阳光雨露。

有了一颗好的种子，加上适时的阳光雨露，自然就会有“大树成林”。

一个有正确价值观的企业文化是一个企业成功的前提，也是指导、培养员工成功的重要基础。

我们的销售冠军有许多共同点：真诚面对客户，而不是花言巧语；相信自己并努力工作，而不是等待机会；帮助他人、互相支持，而不是互相拆台……这些优秀的品质是我们销售人员成功的前提。

在一个公平、公正与正向的激励机制竞争中，一次成功有一定的偶然性，但长期的优秀业绩一定是公平合理的，也是必然的。

只有销售一线人员最能体会到“天道尚公”与“天道酬勤”的道理。

日本企业家稻盛和夫曾总结一个人的成功公式：个人能力×工作激情×价值观=业绩。

这个公式说明一个人的个人能力与工作激情是可以互补的。

中国也有“勤能补拙”之说。

我个人认为勤奋、激情有时比个人能力还要重要，因为人的能力是弹性的，热爱工作的人往往还能激发出更大的潜能。

而价值观的高度则是成功的放大器。

<<你也能创造销售奇迹>>

内容概要

本书通过辑录阳光100超过30位的销售冠军从平凡走向辉煌的成功历程，宣示出了阳光100作为一家充满个性色彩的房地产品牌企业所具备的独特的企业理念。

在这种理念的浸润和熏陶下，伴随着阳光100的成长，这31位销售冠军不仅在物质上获得了丰厚的回报，并且无一例外的在精神上都经历了由量到质的变化和飞跃——认同自己、认同企业、认同文化。而这种变化对于今天社会上的年轻一代无疑具有极大的借鉴和参考意义。

今天。

他们继续以昂扬的斗志凝聚在阳光100的销售一线，谱写着新的销售佳绩，虽然他们各有制胜法宝，但最核心的共同特点就是能吃苦、能坚持，掌握了这种工作精神，你也一定能够创造销售的奇迹。

<<你也能创造销售奇迹>>

书籍目录

销售改变命运 罗盛军：从司机到销冠的惊险一跃 郭晗：年轻就要挑战自己 阎瑞松：从流水线到售楼处的华丽转身 马云：在奋斗中突破迷茫心态是成功的土壤 高洋：激情是飞向梦想的翅膀 黄慧：单纯最能打动人 徐燕：夺冠源自真诚和坚持 李彦彬：自信是潜能的“放大镜” 陈鑫：以纯净的心靠近客户 田岩：理想是苦中的甘甜 李文春：我证明了付出总有回报 刘芳：成功不是一时的绚烂 韦晓静：真诚令我值得托付 雍灿：用自信助客户置业成功 罗丹：让每一天都有一个目标 于金平：坚持到东方既白 姚明：开创全新的人生夺冠的“方法论” 韦法融：换个角度找卖点 赵芳敏：练就“当场拍定”功夫 李景新：倾听是最好的沟通 黄瑞云：客户不可貌相 邹毅：补齐“短板”也是特长 张杨：成交从交友开始 谭燕：向客户主动“示弱” 朱峰：相信细节的力量成为真正的领者者 商爱敏：钢铁意志成就梦之队 马益民：让每个人都往同一个方向冲 马艺春：用信念凝聚力量 胡娅：磨砺每个人的性格 李亚辰：打造一支“三心”团队 黄小波：用带兵的方式带团队飞翔在这片自由的天空——销售新秀讲述成长故事跋 成功并不遥远

<<你也能创造销售奇迹>>

章节摘录

而李文春的第二个客户是在3月的春季房展会上遇到的，“这位女士在房展会上留了电话，后来自己来了销售中心，当时她要求100平方米左右、南北通透的户型。

”李文春很无奈，“我们项目没有她要的户型，我一度都想放弃这个客户了。

”但考虑到既然是在房展会遇到的客户，那买房的意愿应该非常强烈。

李文春没有轻易放弃，他转而向客户推荐其他的户型，90平方米和140平方米的户型都请客户过来看了看，“我对客户建议，因为公司当时的定价比较低，所以大户型也可以考虑”。

但由于客户的老公经常出差，没有时间来看房，所以这位女士一直没有下决心，李文春就这么跟踪了两个月。

“碰巧公司5月做特价，140平方米的大户型均价才3888元，比原价便宜了12万元。

我立刻给客户打电话，在我们特价优惠的最后一天，我终于约到她和老公一块来看房，下午就交定金了。

”而第三单更是顺利得让李文春惊喜。

他的首单客户带来了一个朋友，是个年轻的白领，很快买走了一个小户型。

算了算，5月李文春的收入差不多有一万块钱。

虽然6月进展得有些不顺利，但已经尝到甜头的李文春没有气馁：“要成为一个好的销售人员，我觉得第一点就是要有耐心，销售这份工作我相信只要真正用心去付出，肯定是有回报的。

”觉得自己有些懒散的李文春很喜欢阳光100的管理制度，“公司的管理做得很严格，我刚从学校出来，习惯了慢节奏，很喜欢严格一点的制度，能约束自己。

我都那么大了，不想再浪费青春。

”

.....

<<你也能创造销售奇迹>>

编辑推荐

《你也能创造销售奇迹：阳光100销售冠军全记录》这里记录了草根销售员拼搏的心路历程——他们从“不名一文”到“销售冠军”，他们在企业文化里获得了归属感，他们在销售的实践中找到了自我，这样的收获，也属于你！

这里记录了草根销售员拼搏奋进的心路历程——从“不名一文”到头顶“销售冠军”的耀眼光环，他们在“更简朴、更自由、更青春”的企业文化里寻获了归属感，他们在销售的实践中实现了自我。阅读《你也能创造销售奇迹：阳光100销售冠军全记录》，这份收获也将属于你！

阳光100是一家充满个性色彩的中国房地产品牌企业。

也是遍布中国众多城市的时尚社区的名字。

作为一个专业、专一、专注的发展商，阳光100聚焦新兴白领阶层与中产阶级这一特定目标客户群，坚持与众不同的建筑风格以及用良好的性价比优势不断地拓展了市场规模。

目前已进入北京、天津、重庆、沈阳、济南、武汉、长沙、成都、南宁、柳州、桂林、无锡、烟台、东营等十几个城市。

阳光100以“更简朴、更自由、更青春”为其品牌主张。

推广一种生活方式而不仅仅是出售一个空间，倡导一种个性化的但又是积极向上的、健康的生活态度，而不是去迎合大众市场流行的奢华风潮，这是阳光100的独到之处，也是成功秘诀之一。

<<你也能创造销售奇迹>>

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>