

<<超级销售精英的7种力量>>

图书基本信息

书名：<<超级销售精英的7种力量>>

13位ISBN编号：9787801971821

10位ISBN编号：7801971825

出版时间：2005-5

出版时间：企业管理出版社

作者：路德维格

页数：212

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>

<<超级销售精英的7种力量>>

内容概要

乔治·路德维格把毕生精力用于研究世界上最伟大的销售专业人士的销售DNA，即他们的特殊技巧、思维方式和销售行为上。

他通过这些研究，破解了成功销售的7种密码。

路德维格与大家一起分享其研究成果，并把这些研究成果浓缩为本书中简单易学的7种战略。

他说，从齐格·金克拉到安东尼·罗宾斯，这些最具影响力的超级销售精英，都拥有树立声誉、发挥激情、深入调研、培养亲和力、管理资源、坚韧不拔、构筑关系的力量。

各种类型的销售人员从入行新手到销售经理再到企业家，都会发现本书介绍的方法能够有效地提高销售业绩，增加忠诚客户的数量，并最终帮助客户以提高影响力的方式取得巨大的销售成功。

在本书中，你可以学到如何：
消除买家的猜忌和怀疑；
利用研发来获得竞争优势；
建立信任，以刺激顾客进行购买行为；
达到最饱满的情感状态，以增加销售额；
化被动为主动。

本书还介绍了取得销售成功的一些实用方法，包括：在线“销售力评估调查问卷”和每一章总结得出的“影响力强化原则”清单，并列出了让你成为一名销售精英的全部步骤。

<<超级销售精英的7种力量>>

作者简介

乔治·路德维格，美国权威的销售专家、极受欢迎的公司顾问和成功营销的演讲家。他每年为第一银行、斯普林特、信义房产、21世纪、西北共同人寿、西南航空和强生公司培训的销售人员达1000人以上。路德维格还在《时代》、《企业家》、《投资者日报》、《销售和营销管理》以及《纽约时报》等报刊杂志上频频亮相。

<<超级销售精英的7种力量>>

书籍目录

赞誉序致谢引言第1章 树立声誉：投资你的形象塑造优秀的个人形象将个人形象转变成声誉利用你的良好声誉来增加销售额扼要重述第2章 发挥激情：进入超级销售王国调整你的心态给你的生理机能增压增压销售状态的应用扼要重述第3章 深入调研：做好准备，否则就会感到痛苦成为专家持续教育收集“病人”的背景资料与数据做一次彻底“诊断”扼要重述第4章 培养亲和力：影响心理具有真正的魔力联系——亲和力的魔法帽沟通——遵循约见的原则激发——促成销售魔法扼要重述第5章 管理资源：应用四类工具达成更高的交易额你的竞争战略——胜得的关键时间管理——别让时间悄然流逝创新——利用外部资源展示胜利者的姿态——提出解决方案扼要重述第6章 坚韧不拔：战胜挫折，东山再起销售并非一件易事——接受“销售湍流”的存在使用“姿态指示仪”——超级销售员的决胜武器你赢了事情才完结——到达目的地扼要重述第7章 构筑关系：将客户转变为合作伙伴从承诺开始深化关系扩展你的关系基础扼要重述结语 让力量发挥作用：销售力方法销售力方法附录A 使命陈述示例附录B 理想买主特征一览表示例参考书目译后记

<<超级销售精英的7种力量>>

章节摘录

进入销售行业的5年中，我读了许多有关销售和推销的书籍。那段时间里我记下了汤姆·霍普金斯（Tom Hopkins）、金克拉、布莱恩和其他大部分国内知名的营销培训师身上学到的方法和技巧。我经常听一些具有鼓舞性的磁带并参加国内的研究会，但那时我没有获得我所想要的结果。对此我感到很厌烦。后来我遇到了比尔。

比尔启动了他的灰色保时捷（Porsche），然后我们急速离开了医院的停车场。就在此之前，比尔刚刚卖给了芝加哥医院价值好几十万美元的心脏监控仪。那是在1984年，比尔是我遇到的第一个销售明星。不管是销售伙伴还是竞争者都对比尔交口称赞。

当时我刚找到一份工作，比尔就是我的老板，我要在他手下向医院推销医疗器材。我们一起进行过许多次销售拓展，运用了所有衡量说服力的标准——逻辑性、展示技巧以及我所有的方法。

在那之后我本应该和比尔一样能说服别人了。但是我能吗？连边都挨不到。对此我也感到很厌烦。

比尔是杰出的。虽然只是在卖医疗器材，但其实他能够推销任何东西。他是国内销售行业的佼佼者，并且赚了很多钱。他深谙友好地劝服别人购买的窍门，他运用微笑、握手等简单的方式就能向新老顾客展示无法抗拒的魅力，并对顾客有着极深的影响力和感染力。别人就是愿意同意他的观点。当然比尔本身就是讨人喜欢的那种人，他的精力、热情和魅力都是显而易见的。但是他在工作上的成功、在销售上的成功却好像并不仅因为他的这些特点。我希望能像他一样，能像他那样销售产品，能像他那样总是有办法能赚到钱。但是我还是不明白是什么使他成为超级明星的。对此我感到很厌烦。

比尔在1984年的一天送了一份招聘启示给我，他成了我的“白鲸鱼”指巨大困扰——译者注。（如果你愿意也可以的）——他让我产生了如何才能成为一名超级销售明星的困扰。在接下来的15年里，我向我所遇到的每一个优秀推销员学习；我观察他们的习惯，没完没了地问一些有关如何销售、销售什么的问题，并且分析他们的销售技巧的有效性；我读了销售高手们写的200多本书，我通过实践检验这些书中所提到的技巧；我疯狂地进行销售；我卖卡片、吸尘器、手机、地产、牙科椅子、隐形眼镜以及价值10万美元的心脏纤维分解氢氧杀菌系统。我卖过价值一美元的货物，也签订过1400万美元的销售合同。我在纽约、加利福尼亚以及位于它们之间的几乎每一个州做销售；有时我会收到高额订单，而有时我也不知道我的下一顿饭的着落，但是我都一直在坚持做销售。我一直在做销售并仔细地研究它，直到最后，我终于弄明白了什么是销售。现在，我对此感到很高兴。

在销售行业做了20年后，我明白了是什么使比尔成为行业中的佼佼者——并不是他对别人说的话或使用的其他特殊技巧，而是他讲话和做事的方式。他和其他销售明星一样，拥有一套独特的力量和决策体系，他们通常可以下意识地灵活运用。这些战略都是来自于他们广博的知识和巧妙的技巧，这些战略结合在一起通常比其他部分加起来的总和都要起作用。这些力量在优秀推销员身上表现得如此的一致，以至我可以很明显地看出，这些就是销售明星的组成

<<超级销售精英的7种力量>>

部分，也是销售明星销售DNA的一部分。

看起来我的探索已经结束了，我的困扰好像也没有了，因为，我已经实现了我的目标——成了销售巨人，我自己已经是销售大师了。

但是我此刻的洞察力和我的成功经验使我有了新的强烈的动力——与你们分享我的劳动成果。

我所写的这七种力量并不是隐藏的智慧，而只是很少被精英所理解而已。

这些简单的战略对于普通的推销员来说却会产生不寻常的效果。

我的目的就是要让你们从我这25年的销售、管理和培训经历中受益，使你们不用花费我所经历的那么长的时间就能脱颖而出。

我对此也感到很高兴。

本书是我传送货物的工具。

它将为你提供超级明星所应用的七大销售战略——它们都是最好中的最好。

它们只代表了20%的销售行为，却能产生80%的销售效果。

它们很容易被理解和记住，因此你在自己的事业中很容易使用这些战略，并且赚很多钱。

你会对此感到很高兴的。

本书也为你提供了独一无二的机会，使你意识到在这七种力量中哪些是你的长处，哪些是你还要继续努力的。

你花几分钟就能完成那上面的105个问题，然后它就会提供一个让你变成销售明星的流程图。

在你阅读本书其他部分之前，请先填好这份问卷，这样你会更清楚自己要重点注意哪几章的内容。

<<超级销售精英的7种力量>>

编辑推荐

美国权威销售培训教材： 本书获得全美22个销售专家和知名人士的联名推荐，是美国极少数持续畅销的销售培训教材之一！

本书作者是一个非常成功的销售专家、销售培训师和演讲家，他把毕生精力用于研究世界上最伟大的销售精英们的销售DNA，并把这些研究成果浓缩为本书中简易学的7种力量。

以本书为教材，作者每年为第一银行、强生公司、西南航空等公司培训的销售人员高达1000人以上！

《超级销售精英的7种力量》是使你成为销售明星的一种简单但有效的途径。你只要采用这7种关键的最佳实践，你的销售事业就会得到突飞猛进的发展。

——托德·邓肯 阅读本书的每一位销售专业人士都能从中获益。

本书各章都会给出一些成功销售的故事和富有深刻意义的引文，并通过举例向你介绍改进销售技巧的方法。

任何销售行业人士都可以利用这本指导性的书籍取得成功。

——大卫·英格沃 在当今千变万化的销售环境下，销售人员要么努力充实自己，要么被淘汰出局。

本书介绍了帮助销售人员为客户创造更大价值的一些宝贵秘诀和技巧。

——瑞克·佩吉 许多作者写书都举例，但是我们很少可以从这些例子中得到指导。

《超级销售精英的7种力量》证明了成功和真诚是紧密联系在一起。

乔治已经跻身那些著名营销学家——布兰佳、麦斯威尔、金克拉、高威瑞等之列了。

——玛格丽特·麦卡利斯特 《超级销售精英的7种力量》不是我的书中所说的那种“没有价值的东西”，而是让你在充满挑战的营销领域获得成功的“实战”规则。

这里没有糖衣炮弹，你将从本书的叙述中了解真实的事例。

——丹尼尔·肯尼迪 乔治给我们的销售队伍带来一套全新的、简单而有效的方法，可以作为《明智之举》一书中所介绍技巧的一种延伸。

我们期望所有外科手术类产品的销售队伍都能阅读《超级销售精英的7种力量》。

这本书写得很清晰易懂，能够发挥极大的作用..... ——福兰克斯·鲍欧 对任何一个从事销售业的人来说，《超级销售精英的7种力量》都是一本必读之书——而每个人都可以从事销售行业。

——杰弗瑞·J·福克斯

<<超级销售精英的7种力量>>

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>