

<<高效销售法>>

图书基本信息

书名：<<高效销售法>>

13位ISBN编号：9787801972958

10位ISBN编号：7801972953

出版时间：2005-1

出版时间：企业管理出版社

作者：布鲁克斯

页数：160

译者：赵玉涛

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>

<<高效销售法>>

内容概要

来自美国经过 20 多年彻底检验并证明行之有效的销售方法。

销售是一项科学，其法则可以被任何一个有一般智力的人掌握。

作为一项科学，它对人的本质做了深入的研究，伴随而来的一套法则经过了研究与实践，对日常生活非常实用。

与任何一项科学一样，它也在不断变化，挑战一些旧的假设，包容新的发现，适应新的形势。

在《高效销售法》中，你将发现经过检验并被证明行之有效的最佳技巧与具的挑战性的概念融合在一起，在新的销售环境中对许多销售人员会带来积极影响。

简来说，本书可以分为三部分，每个部分都详细介绍了销售中的有效战略：
有效战略一：提高你对客户的影响力 该部分研究了每年美国前20%的销售人员的销售额占全部销售额80%的原因

你将了解到，如何才能拥有有成功的销售人员对客户的那种影响力，以及如何利用这种影响力来大幅度改善你的销售业绩。

有效战略二：掌握高效销售技巧 在这部分里，我们向介绍了一套非常有效的六种措施体系，该体系涉及到销售活动的每个方面——从潜在客户分析到完成交易。

该体系非常简单，你用最少的精力和时间就可以掌握；它非常全面，你可以准确地知道下一步要做什么；它非常有效，你会不明白以前为什么还要尝试其他的方法。

有效战略三：如何掌握个人管理技巧 本书的最后一部分主要介绍了职业销售人员如何通过管理他们的全部生活来管理他们的职业。

你将学会如何利用最业的付出赚取更多的钱，以及如何充分享受你所做的每一件事情。

综合来看，高效销售法是最有效、最令人心服、最富建设性的方法。

它经过20多年的发展，得到彻底检验并被证明行之有效。

通过运用我们在书中提到的简单方法，全美的许多雪佛兰经销商已经把他们的潜在客户成功率由过去的17%提高到了40%。

如果你对我谈到的高效销售法能够给你带来好处感到非常兴奋，那就开始读这本书吧。

高效销售法（Highimpactselling）为销售培训指出了一条新的发展方向——该方向已经得到了相当多的美国大型公司的认可。

不论是刚刚从事销售的人员，还是经验丰富的销售人员，都会发现高效销法体系（Highimpactsellingsystem）实用、简单而且非常有效。

它所进述的技巧与知识几乎可以让你在任何地方、任何时候把任何东西卖给任何人。

<<高效销售法>>

作者简介

作者：（美国）威廉T.布鲁克斯 译者：赵玉涛 编者：屈云波

<<高效销售法>>

书籍目录

百年营销 十年派力前言导言 需要：销售培训中的新方向 最后：销售培训中的新方向 把握你自己的销售培训 本书简要概览有效战略一： 提高你对客户的影响力 高效销售法第一章 寻找高度客户影响力 如何成为优胜者 一、什么是客户影响力 二、客户影响力：优胜者的优势 三、如何获得更高的客户影响力 总结第二章 高效销售法的心灵结构：自我激励的科学 高效销售法需要一种新的心灵结构 如何使人们相信你 信任基础一：你以从事销售业为荣 信任基础二：你对自己的信任 信任基础三：你对所销售东西的信心 信任基础四：你的个人诚信 总结第三章 高效销售法的最大秘密 一、百万美元的秘密 二、如何思考潜在客户的最高价值 三、利用价值销售法使客户需求转变成利润 四、如何通过价值销售法获得市场份额 总结有效战略二： 掌握高效销售技巧 你必须制定一项计划第四章 第一步：调查如何找到大量潜在客户并为之精心准备 一、潜在客户分析：行动开始的起点 二、信息高度集中的潜在客户分析 三、有助于寻找大量合适潜在客户的六种工具 四、寻找潜在客户的线索 总结第五章 第二步：会见如何把销售抵制者变成积极倾听者 如何使人们加入到你的行动中来 一、如何让人们放下手中的事情听你推销 二、如何消除紧张并建立信任 三、通过人们的积极参与来建立友善关系 四、如何成功地开始商品宣传 总结第六章 第三步：探索如何帮助人们发现他们最需求什么 评价你的潜在客户——不要只是估计 一、如何说服人们购买 二、如何知道什么样的人才会购买 三、如何帮助人们明确他们的需求和渴望 总结第七章 第四步：应用如何向人们表明你可以满足其最大需求 如何使演示更有说服力 一、如何更有效地进行销售演示和宣讲 二、如何通过回答潜在客户的最大问题来得到你想要的回应 三、利用附加额外的销售努力提供更多价值 四、瞄准能够强化需求的“关键点” 五、询问潜在客户的感受和反应 总结第八章 第五步：确信如何使人们相信到足以采取行动的程度 你必须使他们相信你 一、证明你的承诺可靠 二、拿出你自己的证据 三、证明你的价格合理 四、减轻人们对购买的恐惧心理 总结 第九章 第六步：完结如何完成销售，并让客户带回家去 你完结的是销售，不是与客户的关系 一、商议销售的付款条件 二、克服异议 三、要求订货 四、强化销售 总结第十章 如何使高效销售法对你有效 在上个疯狂的世界中聪明地工作 一、高效销售法总结 二、它如此有效的原因 三、如何使该体系为你高效服务 总结有效战略三： 如何掌握个人管理技巧 如何把所知化为所用第十一章 如何用较少的时间获得更多的成果 如何保护你的黄金时段 一、为了更好地管理时间而调查你的需求 二、直接满足你自己的时间习惯 三、探索发现你浪费时间的行为 四、应用时间管理技巧于你的销售职业生涯 五、确信你自己能够控制你的时间 六、实现对时间的有效管理第十二章 如何利用热情的力量赚钱 一、什么是热情 二、如何培养并保持热情 回顾

<<高效销售法>>

章节摘录

书摘 你必须制定一项计划 没有计划的激励只会带来挫折。

你为自己制定目标，并为此努力，然而却好像永远也不会成功。

你开始怀疑你所销售产品的价值，开始怀疑你自己的能力，开始怀疑自己是否应该做一个销售人员。有时好像感觉宁愿做其他任何事情也不愿意接触客户。

你也可能曾经相当成功，但是现在遇到了萧条时期；你的销售业绩非常不错，但是无法突破达到更高水平。

如果你曾经有过这样的感觉，那么我敢打赌，你一定是遇到了下面两个问题中的一个： 你没有简单有效的销售制度。

你没有准确执行销售计划。

在我执教大学橄榄球队时，我发现我的球队能够不断取得胜利的原因是：1. 制定一项简单有效的“比赛计划”，该计划可以最大程度地利用队员的技术；2. 我的队员坚定不移地按此计划训练，他们在训练时从不考虑他们在做什么；3. 坚持按照计划中的每个细节进行训练。

我对这项“比赛计划”的信任程度越高，我的队员对它的信任程度就越高，我们就越坚定不移地执行它，我们赢得的比赛也就越多。

就是这么简单！ 运用同一种模式，就可能成功地进行销售。

如果你想成为公司或行业内业绩一直领先的人，你就会发现高效销售法体系这项“比赛计划”既易于学习，又切合实际！ 学起来简单，记起来容易 这一体系包括从寻找潜在客户到最后成交的六项显而易见的措施，每一措施都可以用一个常见的词语表达。

1. 调查(Investigate) 2. 会见(Meet) 3. 探索(Probe) 4. 应用(Apply) 5. 确信 (Convince) 6. 完结(Tie it up) 把每项措施的首位字母连在一起，就是IMPACT，这是我们称之为“高效销售法”的原因所在。

高效销售法并非千篇一律 只有那些业绩处于平均水平以下的销售人员才会进行千篇一律的销售宣讲。

实际上，对于今天受过教育并且时刻保持警觉的消费者来说，他们这样做显得非常无礼。

很多消费者可以说是职业购买人。

而且，这样做完全忽视了让才华出众的销售人员拜访潜在客户所带来的最大优势——个人与个人直接联系所具有的优势。

通过对比，我们可以看到高效销售法中的战略思想，按照这种战略，任何销售人员都可以把任何东西卖给任何人。

“谁需要它呢？”有些人会说，“我只是听听而已。”

不幸的是，这些说“我只是听听而已”的人当中，许多人只是动了动嘴，失去了许多成交的机会。

其实他们完全可以按一项简单实用的计划达成交易。

这种计划可以被称为“前后一致的系统性战略”。

这是一种在适当的时候、以适当的方式、自动做适当的事情的绝佳方法。

一旦学会了这种计划并实践几次以后，在实施时你就不用再想你正在做什么。

这意味着你可以自由自在地关注交易过程中最重要的因素——客户。

努力适应，不要放弃这项计划 当然，每个客户都是不同的，本书的第一部分是向大家展示这个事实的重要性。

因此，听起来好像我在建议你执行一项体系时采用完全不同的方式。

为了有助于你理解这两个概念之间的相容性，我们先用橄榄球做一下类推。

我们队的每一场比赛都有其独特的特点。

每个对手的风格都不一样，队员的能力也互不相同，我们的一些关键球员偶尔会不在状态，而其他球员则会时不时地灵光一现。

<<高效销售法>>

媒体关注与评论

书评运用本书所介绍的下述三种有效战略，你可以在销售中获得三大成功： 1、提高你对客户的影响力； 2、掌握高效销售技巧； 3、改善你的个人管理技术； 不论你是刚刚接触销售工作，还是经验十分丰富，你都会发现“布鲁克斯法”（Brooks method）简单实用、易于操作，而且非常用效。

高效销售法（High impact selling）为销售培训指出了一条新的发展方向——该方向已经得到了相当多的美国大型公司的认可。

不论是刚刚从事销售的人员，还是经验丰富的销售人员，都会发现高效销法体系（High impact selling system）实用、简单而且非常有效。

它所进述的技巧与知识几乎可以让你在任何地方、任何时候把任何东西卖给任何人。

<<高效销售法>>

编辑推荐

来自美国经过20多年彻底检验并证明行之有效的销售方法——高效销售法。不论是刚刚从事销售的人员，还是经验丰富的销售人员，都会发现高效销售法体系（High impact selling system)实用、简单而且非常有效。它所讲述的技巧与知识几乎可以让你在任何地方，任何时候把任何东西卖给任何人。

<<高效销售法>>

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>