

<<销售灵魂>>

图书基本信息

书名：<<销售灵魂>>

13位ISBN编号：9787801977069

10位ISBN编号：7801977068

出版时间：2007-5

出版时间：企业管理

作者：卡罗尔·科斯特洛

页数：262

字数：230000

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>

## <<销售灵魂>>

### 内容概要

出类拔萃的业绩、诚实正直的心灵、发自内心的热情、轻松安逸的状态——这一切能否同时在你的销售工作中得到体现。

在以前，恐怕这只能是一种奢望，但是现在，有了“销售灵魂”的全新理念，实现这样的梦想绝不再是一件难事。

对于销售行业的人来说，他们必须要实现业绩，但是很少有人会仅仅如此就能感觉满意。过去的销售模式并非总能允许他们将优秀业绩与个人价值观充分融合，渐渐地，他们开始对任何带有操纵、强制或缺乏尊重意味的事物心生厌恶。

他们希望成为顶尖的销售高手，但是他们更希望能有一种销售模式让他们在获得优异销售业绩的同时，也可以实现个人价值和更高的目标。

“销售灵魂”这套方法就是这样的一个典型代表。

它为你提供了一份穿行于新领地当中的路线图，并能收获优异的表现与心灵上的满足感。

它是一本培育销售新星的实用手册，使用这套方法的销售人员会实现非凡的业绩，同时还能始终遵循自己的精神道德准绳；将自己的价值观念带入销售工作当中，同时在工作当中创造出超越业绩以外的意义。

“销售灵魂”这套方法的六个步骤能够确保你取得期望的业绩，他们同时还能够确保每一位潜在客户或顾客——无论他们是否购买——都能够得到充满尊重和赏识的对待。

无论是销售业界的前辈级人物，还是初涉销售圈的新人，阅读这本书，都会体验到豁然开朗的感觉。

遵循以下六个步骤，坚持努力前进、待人以善的本心，你必将领略到一番全新的境界。

## <<销售灵魂>>

### 作者简介

卡罗尔·科斯特洛 (Carol Costello)：美国资深权威销售专家，具有三十余年的丰富销售经验，“销售灵魂”研究中心的创立人，自由记者，美国多家国家级杂志撰稿人。现居加州旧金山。

## <<销售灵魂>>

### 书籍目录

序

前言

导言

第一部分 销售灵魂：为什么能够产生作用以及如何发挥作用

第一章 神奇子弹

第二章 六个步骤如何发挥作用

第三章 收获的成果

第四章 两难困境

第二部分 六个步骤：掌握销售灵魂

第五章 步骤一：放下包袱

第六章 步骤二：找到自己的热情所在

第七章 步骤三：打造你的演进语录库

第八章 步骤四：做出你的业绩承诺

第九章 步骤五：开展十项检验标准的敬意销售对话

第十章 步骤六：坚持不懈直至取得业绩

第三部分 掌控的能力：成为自身成功的源泉

第十一章 掌控的能力

第十二章 宽广心胸

第十三章 让销售灵魂促进你的个人成长

第十四章 属于你自己的销售灵魂协同增效团体

## &lt;&lt;销售灵魂&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图： 这些人的产品、服务或理念从来都无法得见天日，而所有那些可能会从这些产品、服务或理念当中有所获益的人也从来无法得知其中的一星半点信息。他们抑制自己本可能为他人做出的贡献，而且得不到那些能够赋予他们的生活以权力并且令生活得到扩展和提升的财务收益、关系渠道以及经验阅历。

"犹豫"反应 这类人会在前进的道路中犹豫踌躇。

他们会告诉自己与其他人，他们"是在从事销售"，但他们并不会令自己全身心地投入到这一任务当中。

他们一只脚放在油门踏板上，另一只脚放在刹车踏板上。

有其他任何事情要做的时候，就别想让他们痛痛快快地拿起电话来。

他们的地板干净光洁，调料架按照字母顺序排列，硬盘全都经过磁盘碎片整理，起居室中到处是织锦绣花的垫子，而车库中分门别类、井井有条地存满了各种钉子、螺母与螺帽——但他们其实并没有多少销售业绩。

他们常常会陷入灰心沮丧的情绪当中，感觉自己毫无能力、暴躁易怒并且不受控制。

他们继续跋涉前行——但却处于极大的痛苦挣扎之中。

在销售的竞技场中，痛苦挣扎并不是什么好现象，因此，这些人无法取得优异的成果，这样的现状使得他们更为痛苦不堪。

除非能够发现某种将实力与心灵的宁静相结合的方法，否则他们会发现自己面临着一些困难的选择。

他们可能会变得邪恶缺德，并且对自己感觉非常敬畏。

他们也可能变得懦弱无用，而且可能还会遭遇失败。

此外，他们也可能持续犹豫踌躇，并且屈服于从事销售工作的重压，在这里他们仅仅投入了一半身心，从而常常遭遇失败的结局。

这样绝对无法生存下去。

<<销售灵魂>>

媒体关注与评论

## <<销售灵魂>>

### 编辑推荐

《销售灵魂:让销售业绩与人生价值完美结合的全新理念(第2版)》编辑推荐：出类拔萃的业绩、诚实正直的心灵、发自内心的热情、轻松安逸的状态，这就是阅读《销售灵魂:让销售业绩与人生价值完美结合的全新理念(第2版)》的目的。

<<销售灵魂>>

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>