

<<金牌销售的48条狼性法则>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售的48条狼性法则>>

13位ISBN编号：9787802346598

10位ISBN编号：7802346592

出版时间：2011-6

出版时间：中国发展出版社

作者：贾秋萍

页数：184

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>

<<金牌销售的48条狼性法则>>

前言

销售无处不在，随着商业的发展，越来越多的商品需要销售出去，因此，越来越多的人加入到销售这个行列，销售这门学问也越来越成为人们关注的焦点和热点，销售已成为现代商业活动的重要手段。

可为什么在如今这么庞大的销售大军中，却只有少数人获得了成功、成为精英，他们在享受着高薪待遇的同时，享受着社会地位带来的满足感，而我们大多数销售人员的职业和前程却都是平庸的？

如何从普通销售人员成长为顶尖销售高手？

如何成为一名优秀的销售从业人员？

销售人员的职业生涯究竟该如何走？

这都是萦绕在所有渴望成功的销售人员心中的问题。

解决这些问题，我们首先来看在这个行业中对销售的认识上存在的误区，具体表现在以下几个方面。

误区一：不知道自己能做什么时，就选择做销售纵观目前的销售行业，销售是一个入门门槛很低的行业。

有这样一句话：“天上掉下来一个物体，砸中了10个人，其中有8个人是做销售的。”

这句话可以直观的说明销售行业的从业人员之多。

同时，在众多的销售人员中，我们经常听到这样的话：“我没有什么突出的技能，也找不出自己的优势，我还是做销售吧。”

这话的意思是：即使我什么都不会，与人交流我还是会的。

因此，大多数人认为，当你不知道做什么好的时候，就选择做销售吧。

销售难道只是会说话就可以吗？

这是一个对销售认识上的误区。

误区二：只要吃苦就能做好销售在销售工作中，许多人认为销售人员只要能吃苦、能说话、能跑就可以了。

遵循着这个传统的销售法则，很多销售人员迷失了自我，没有任何销售技巧，辛苦地四处乱跑，然而在这样一条错误的路线之下，没有尽头的付出辛苦，也不知道有没有回报。

销售是需要掌握一定的技巧和技能的，当你面对客户的时候，是想让你的思维“马达”转得比客户快，还是想让客户牵着你的鼻子走呢？

误区三：做销售没有职业生涯“先挣点钱再说”是我们从销售人员嘴中听到最多的话，就是这样的一句话，显示出很多销售人员对于自己前途的迷茫。

很多人认为做销售没有什么发展前途，只能趁着年轻多挣点钱，然后自己投资个小的生意，自己当老板。

什么是销售人员？

作为职业化的销售人员，是平衡公司、客户、个人三者利益的切实实施者。

销售人员有没有发展前途？

销售人员如何从菜鸟成为金牌销售？

销售人员如何轻松成为年薪50万的职业经理人？

正确的销售技巧将决定你的行动，良好的销售技能将成就卓越的销售业绩，卓越的业绩又会让你的职业生涯保持常青。

面对销售的误区和销售中的疑惑，我们编写了这套《巅峰销售》系列丛书。

丛书层层递进，让销售人员逐步成长：从菜鸟到金牌销售，从金牌销售到年薪50万销售经理，从销售经理到企业的合伙人，以此为广大销售人员答疑解惑。

本套书共四册，既提供了实用的销售方法，又给销售人员指出了一条职业发展之路。

作为一名销售人员，你会从本书中得到实用的、鼓舞人心的销售建议，涉及产品介绍、客户拜访、客户交谈、电话销售、网络销售、销售成交、销售服务、销售回款等方面的精彩内容，也能找到最快成功的方法，希望通过本书的学习，使你早日成为一名优秀的顶尖销售人员1 1.《金牌销售的48条狼

<<金牌销售的48条狼性法则>>

性法则》 大家都知道销售是把产品卖到消费者手里，在这个过程中，需要销售人员掌握更多的知识和技能，掌握销售的法则才能在销售过程中占据主动地位，事半功倍完成任务。

阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。

”阿基米德利用的是“支点”法则来撬动地球，所以，销售人员要学习销售行业中的“销售法则”。本书从自信、认识客户、开发客户、与客户沟通、销售技巧等角度，总结了销售中的48条黄金法则，供销售从业者学习使用，希望能为销售人员插上成功的翅膀，轻松无忧拿到订单。

2.《60天成为销售冠军》 从菜鸟到金牌销售再到销售冠军是一个循序渐进的过程，如何才能找到其中的正确路径？

本书每天一个销售技巧、策略、方法，从冠军销售人员应该具备的素质、心态、自我准备、沟通技巧、产品介绍技巧、打造客户关系、促成成交的技巧及专业销售的5力——专业力、开发力、引发力、谈判力、协商力以及如何打造忠诚客户、如何带队作战、销售的执行力和全局意识角度出发，让销售人员60天轻轻松松成为销售冠军。

3.《打造年薪50万的销售经理》 也许你是一个优秀的销售人员、一个销售冠军，但你不一定是一个好的管理者。

销售经理除了要有极强的销售能力外，还需要具备管理销售团队、制订销售计划、做业务分配、培训员工等能力，要掌握管理角色的技能。

本书就是从这个角度出发，帮助销售人员成功转型管理者的角色，让你轻轻松松做管理。

4.《从销售到打工皇帝——成为企业合伙人的10项法宝》 从销售到打工皇帝，成为企业的合伙人，就意味着你的职业生涯走到了一定的高度，成为了企业的真正主人，这是每个打工者梦寐以求的事情。

向着目标前进，我们应该为之做什么样的准备呢？

首先，要学会从老板的角度看问题，要清楚忠诚是成为合伙人的第一资本；其次，要具备丰富的经营知识、熟练的业务技能、卓越的团队管理能力、强大的客户管理能力、乐在工作的积极心态、不断的自我管理、规划和不断学习的能力。

只有这样，你才能真正与成功零距离。

成功的大门是向勇者敞开的，只有笑傲生活、敢于同命运搏击的人，才能走进去领略人生的美景。

谨以此书献给热爱并从事推销事业的有识之士，希望这套书能助你从平凡走向卓越！

我们衷心地希望广大读者对本书提出中肯的意见和建议，以便本书再版时做出修订。

贾秋萍 2011年5月

<<金牌销售的48条狼性法则>>

内容概要

在这个业绩为王的时代，销售人员该从哪些细节入手，提高销售的业绩呢？

《金牌销售的48条狼性法则》从销售人员初期如何认识市场、如何寻找目标客户，到后期如何突破销售瓶颈、如何维护顾客群以及在销售过程中会遇到的各种细节问题，共提出了48条建设性意见。

《金牌销售的48条狼性法则》从销售人员初期的如何认识市场、如何寻找目标客户，到后期如何突破销售瓶颈、如何维护顾客群，以及在销售过程中销售人员会遇到的各种细节问题，共提出了48条建设性意见。

为您在销售过程中出现的问题做出详细的分析和解答，同时提供极具参考价值的方法和建议。

本书由贾秋萍编著。

<<金牌销售的48条狼性法则>>

作者简介

贾秋萍，清华大学工商管理硕士(MBA)，研究方向投资金融，有十多年的股票投资经验，有深厚的理论功底和丰富的实战经验，擅长K线研究和股票趋势技术分析。
曾在某大型金融控股集团从事股票研究分析工作，现在某大型文化事业单位做策划工作。

<<金牌销售的48条狼性法则>>

书籍目录

第一章知己知彼，百战不殆

- 1.胆识与成功
- 2.分析自身隋况
- 3.认真做好市场调查
- 4.认清销售中的障碍
- 5.了解竞争对手
- 6.制定销售策略
- 7.自我形象是门面
- 8.先给予后索取
- 9.细节决定成败
- 10.激情成就梦想

第二章洞察敏锐，雄行天下

- 11.目标明确
- 12.寻找潜在客户
- 13.吸引客户的注意力
- 14.定时给客户“量体温”
- 15.追求进步
- 16.全力以赴
- 17.拥有必胜的心态
- 18.与客户之间建立信任关系
- 19.不怕失败
- 20.主动出击

第三章逆境生存，王者必胜

- 21.正确看待销售中的低谷
- 22.欲擒故纵，走出困境
- 23.优质服务是关键
- 24.降低失败的可能性
- 25.旧路不通走新路
- 26.经受失败的考验
- 27.迎难而上
- 28.随时总结并战胜弱点
- 29.时刻寻求最佳机遇
- 30.突破困境

第四章追求效率，严谨务实

- 31.善于观察市场
- 32.积极与客户沟通
- 33.诚信是通行证
- 34.趋利避害，适时促成交易
- 35.提高对客户的影响力
- 36.改善个人的销售技巧
- 37.倾听客户的心声
- 38.正确处理拒绝
- 39.及时改进谈判策略
- 40.衡量客户，提高效率

第五章自立自强，奋斗一生

<<金牌销售的48条狼性法则>>

- 41.打破常规，建立竞争优势
- 42.增强自身优势
- 43.稳扎稳打，坚持不懈
- 44.加强团队精神
- 45.维护与客户的关系
- 46.开发新客户
- 47.让客户重复消费
- 48.建立长久的合作关系

<<金牌销售的48条狼性法则>>

章节摘录

这样成功的案例实在太多了。

由此可见，胆识有多大，事业就有多大。

成功者与失败者的区别并不在于能力的高低，而在于是否具有非凡的胆识以及无所畏惧的精神。

要想彻底改变自己不好的处境，必须努力使自己像狼一样坚强，像狼一样有胆识，选择一种解决困难最可行的方法，然后放手去做。

在追求目标的过程中，虽然会有多种意外发生，而且每种方法都可能会有错误，每个决定也都有可能行不通，但是千万不能因此而放弃了所要追求的目标。

我们必须要有必胜的信念，不断增长敢于冒险、不怕失败的勇气。

3.销售成功需要胆识 一个有胆识的人，在需要做出决定的时候，不会瞻前顾后；一旦发现机会时，不会犹豫不决；对错误不会容忍，会果断处置，不会畏首畏尾。

做销售也一样，这就是一项需要胆识才能成功完成的任务。

要敢于想别人所不敢想的，做别人所不敢做的，为别人所不敢为的。

敢于打破陈旧腐朽，才能开拓创新。

在销售中拥有胆识，这是一种拥有财富的智慧。

要有坚定的必胜的信念，在不违反法律法规的前提下，冲破一切束缚，攻克道道难关，勇往直前。

有得必有失，销售人员要有承受失败的胆识和勇气。

但凡天下大事，又必须要有胆识才能做得起、撑得住，机会总是留给有胆识的人。

一个有胆识、有敏锐的洞察力、有超凡的创造力和源源不断的想象力的人，在销售中才能成功，才足以应付这个错综复杂、变幻莫测的市场。

可以说，拥有胆识比拥有才能更重要，敢想敢干才能成就一切。

在销售中，销售人员对销售学知识是必须掌握的。

如果没有知识作为根基，这种销售只能看做是投机，且无法真正做到销售成功。

因此，销售人员除了要有丰富的销售知识和销售技巧，还要具有强烈的风险意识和创新能力，即胆识。

要想在激烈的市场竞争中取胜，相当的勇气和创新力是必不可少的。

除此之外，销售人员还要有强烈的宏观意识和市场观念，市场需求是销售产品的出发点，所有机会也来源于市场，为此，在销售之前就要密切关注市场并研究市场。

有人说：“我天生就胆小，更不要说有胆识了。”

其实，胆识是可以培养出来的。

不要气馁，从现在起，你要做一个有胆识的人。

人的潜能好比一个宝藏，就等着自己去开发，开发这些潜能就是开发自己的胆识。

你不能再守着那些一成不变的规规矩矩了，墨守成规只会让你更加畏首畏尾、不敢做大事，永远达不到成功的目标。

你应该像狼一样勇敢，找准目标，向着目标一步步靠近，你最终会成功的，你一定会成为销售中的王者。

2.分析自身情况 狼从来不会盲目进攻，一旦认准目标就会坚定不移地做下去。

它总是从自身的实际情况出发，找准自己的位置，全力以赴，坚韧不拔。

销售人员就应该像狼一样首先认清自身情况，充分掌握自己所销售产品的用途和市场需求，对自我的才能做全面的提高，以使自己在销售中做得更出色。

1.为什么做销售 当问到这个问题的时候，很多人可能都会回答：“当然是赚钱了。”

的确，销售的最终目的是为了追求利润，通俗地讲，就是为了赚钱。

但每个人赚钱的背后都隐藏着一个梦想，这个梦想就是你努力工作的目标和动力。

没有人会嘲笑你的目标的，这是一种敢于成功的心态。

销售人员不同于企业普通职员和政府工作人员，销售行业的入门门槛较低，只要你想做就一定有发展的空间；只要你努力，就可能在一个半月内获得其他职业人员一年才能得到的收入；只要你能将产

<<金牌销售的48条狼性法则>>

品销售出去，能拿到单，就能得到老板和同事的尊重，也能得到客户的认可。

做销售最重要的就是过程。

对个人而言，在销售的过程中，通过与不同的客户接触、取长补短，以达到提升自己的办事能力、销售能力、谈判能力等目的；对公司来讲，销售的过程，也是一个给客户展示自己公司整体形象的过程。

这些都将对公司在未来的发展中起到关键性的作用。

服务态度好，销售人员素质高，产品质量过硬，消费者信得过，都会为公司产生积极地影响，这个过程，将不再只是形象而是财富。

.....

<<金牌销售的48条狼性法则>>

编辑推荐

《金牌销售的48条狼性法则》订单是死的，人是活的《金牌销售的48条狼性法则》教你如何激活订单，找对人，做对事，说对话，挖掘客户的潜在需求，48条黄金销售法则助你插上成功的翅膀，轻松无忧拿订单。

为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，中国发展出版社推出了集战略咨询、营销管理、商务培训、系统出版、资讯传播为一体的“零售商学院”运营品牌。

“零售商学院”拥有零售业一流的管理顾问团队。

“零售商学院”贯彻“专业知识，提升零售业核心竞争力”的运营理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务做最优质的整合，并以此打造中国零售业最权威的内容供应商。

零售业：服装、服饰、家电、建材、化妆品、超市百货、商场、珠宝、汽车。

服务业：餐饮、酒店、物业、金融、物流、旅游、房地产、电子商务、医疗保健、文化够冻、美容美发。

<<金牌销售的48条狼性法则>>

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>