

<<优势销售>>

图书基本信息

书名：<<优势销售>>

13位ISBN编号：9787802498846

10位ISBN编号：7802498848

出版时间：2011-12-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：尚丰

页数：209

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>

<<优势销售>>

前言

前段时间，在报纸上看到一篇报道，说销售工作已经成了大学生找工作的“禁区”。

作为一名职业的企业培训师，我心中不禁感到很沉重。

之所以有这么多人人都觉得销售是一件很苦的差事，大概是认为从事销售工作往往吃力不讨好，颠沛流离，奔波不止，睡觉想着米缸，做梦扛着销量。

同时又觉得销售是没面子、不稳定、缺少技术含量的“三无”工作，所以很多人在销售工作面前退避三舍。

其实，销售工作是世界上最具有挑战性的工作之一。

一位销售大师曾经说过：“只要具备了成功销售的能力，你就拥有了白手起家成为亿万富翁的可能。”

但是，销售并不是一件轻而易举的工作。

销售是一门艺术，是一门需要高超技巧的艺术，也是一门需要付出艰苦努力的艺术。

作为一名老资格的销售人员，我曾经在建材、IT、电信、广告等诸多领域的销售一线从事多年的销售及管理工作。

在做好销售管理的过程中，我发觉大部分销售人员都没有掌握行之有效的、具备优势的销售技能与策略，因为销售学属于易学难精的学科。

后来，我通过偶然的进入咨询顾问行业，几年来培训了数以万计的销售人员。

在培训的过程中，与学员亦师亦友，通过连续对近千名销售学员的跟踪与访谈，把他们的优秀经验编制成了今天的教学案例，并用部分教学内容编写了这本书，以此来传播给关心培训、热爱营销的朋友，希望能够给大家一点启示。

如果大家能够从本书中得到一点启发，能够因此书而在销售上有一点点进步，我会感到十分欣慰。

祝愿各位朋友能够把握自己的销售优势，在销售的道路上越走越成功！

<<优势销售>>

内容概要

销售，总是被人误解。
但销售是世界上最伟大的职业之一。

销售是一门艺术，对于初学者它似乎是枯燥的对于熟练者它似乎是麻木的，但是对于真正将销售演绎为艺术的人来说，销售总是新鲜而富有创造力的。

本书是一本指导读者跳出乏味枯燥的手册，从一个健康的心态开始，作者将向你展开一幅销售艺术的画卷。

教给读者保留销售人员尊严的销售艺术，让销售人员“站”着把钱赚回来。

作为多年从事销售和培训工作的资深培训师，作者尚丰在书中没有刻板的语言和空泛的理论，而是结合实际的销售流程和场景，让读者深入理解和领会销售作为一门艺术所需要掌握的技巧和理念。

<<优势销售>>

作者简介

尚丰，具有多年本土和跨国企业的营销实战经验，历任营销总监、重点客户事业部总经理、营销副总之职。

近年来一直致力于实战销售的课程开发与研究，并成功主持了英特尔（中国）公司、韩国三星（中国）公司、中国电信、中国工商银行、山东龙大食品集团、河南科迪食品集团、浙江通宇控肥股集团、新东方教育集团等多家企业销售团队的培训项目。

<<优势销售>>

书籍目录

- 引言 让客户厌恶的5种销售人员画像
- 第一章 要么“变态”，要么失败
 - 心态和技巧，哪个重要
 - 状态决定成败
 - 为销售行为增添魅力
 - 把自己锤炼成专家
 - 销售，你准备好了吗
- 第二章 客户购买的仅仅是商品吗
 - “心中无剑”的销售境界
 - 没有人喜欢邋遢
 - 学会与客户“调频”
 - 减去塑料袋的重量
 - “未雨绸缪”见细节
- 第三章 迈好销售的第一步
 - 培养“发现客户的眼睛”
 - 打一场销售的“人民战争”
 - 看准拜访的“点儿”
 - 接近客户要“费心”
 - 非正式场合下的“狩猎”
 - 谁才是真正的客户
 - 聪明的邀请信号
 - 寻找自己的“志愿销售人员”
 - 成为销售界的“FBI”
- 第四章 准确地定位客户需求
 - 销售不能“对牛弹琴”
 - 定位客户购买的7个阶段
 - 打开客户的心扉
 - 鱼儿喜欢吃冰激凌吗
 - 给客户找一个购买的理由
 - 应对客户的4种负面心理
 - 掌握人性需求的差异
- 第五章 抓住销售问答这把金钥匙
 - “暖风中的微醺”
 - 学会使用“移情法”
 - 产品推介的“四则运算”
 - “欲扬先抑”的全面介绍
 - 抢先占领客户的立场
 - 卖个“故事”给客户
 - 用设问来辨别客户的拒绝
 - 消除客户的“逆反心理”
 - 学会用数据说话
 - “偷换概念”销售法
- 第六章 遇到“危机”向右走
 - “向左走”还是“向右走”
 - 解决“萌芽中的问题”

<<优势销售>>

对症下药“根治”不满
客户有面子，自己有单子
消除异议的技巧
鱼与熊掌不能兼得时
欢迎你，打败你
第七章 临门一脚最关键
培养敏锐的成交嗅觉
客户需要成交的感觉
不要害十白向客户要订单
促使成交的“13种武器”
只卖“个性”和“特色”
“暧昧”的暗示
换一种方式到达终点
第八章 让客户离不开你
经营客户就是经营人心
主动提供优质的售后服务
不要忘了服务升级
简单问候不可少
完美的结尾

<<优势销售>>

章节摘录

版权页：插图：想要探求客户的需求，除了发动口、耳、眼的作用以外，更重要的是要用“心”。我公司的一位客户经理，曾经长时间与一个客户保持着密切的联系，想要为他的公司提供培训服务。这个客户是一家很大的公司，一直以没有需求为理由来拒绝我公司的客户经理。

有一天客户经理在浏览网页的时候，突然发现他们的招聘广告。

多年的培训服务经验告诉他，这些新员工大多是新近毕业的大学生，没有什么工作经验，很需要一次岗前培训。

客户经理马上对该客户进行详细了解，发现他们今年的招聘规模很大，意识到这是一个难得的机会，就立即着手作培训的准备。

接着寻找机会和这家公司进行联系，提出了帮他们培训新员工的要求，并且拿出了他早就准备好的培训计划。

果然不出我公司这位客户经理所料，这家公司新近招聘了大量的新员工，急需进行培训，而且他们早就听说过我公司的培训课程确实不错，看到客户经理已经准备得这么详细，很快就和他签订了这个协议。

由此可知，探知客户的需求不是一件很难的事，关键是要用心。

只要用心，就能够正确探知，从而顺利地将商品卖给客户。

<<优势销售>>

编辑推荐

《优势销售:绝对成交的8大秘诀》资深培训师倍受赞誉的销售课程精华，一部经过验证、条理清晰、步骤明确的销售教战手册，完美呈现绝对成交的8大秘诀。让你彻底摆脱掉销售员常见的劣势。

<<优势销售>>

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>