

<<销售是个好职业>>

图书基本信息

书名：<<销售是个好职业>>

13位ISBN编号：9787802550179

10位ISBN编号：7802550173

出版时间：2008-8

出版时间：张春蓉 企业管理出版社 (2008-08出版)

作者：张春蓉

页数：231

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>

<<销售是个好职业>>

前言

美国亿万富翁鲍纳说：“只要你拥有成功推销的能力，那你就有白手起家成为亿万富翁的可能。”我一直坚信销售是世界上最好的职业，没有哪个职业能像销售那样。

能让人生发生翻天覆地的变化。

销售是美好的，它是人生的主题，它是强者手中永恒的尚方宝剑。

因为在我多年的行销生涯中，从开始对推销一窍不通，到后来为公司创造上千万的销售额，到现在到各地培训讲课，我依然是一个销售员，是销售改变了我的人生，是销售给了我一切。

前不久报纸上登载，说销售已成为大学生找工作的“禁区”。

作为一名从销售中受益，从销售中起来的人，我为销售——这个世界上最好的职业，在人们心中变成这样而感到不解。

人们对销售的误解太多。

说起销售，不少人的感悟就是：他爷爷的，从来没有遇到这么有挑战性的工作，太难了！

而更多刚走近这行的懵懂新手，还没走到主战场就被劈头盖脸打得晕头转向，黯然地永远离开这行。

所以销售给人的感觉就是辛苦、吃力不讨好、没面子、不稳定、没有技术含量等，让很多人看见销售就退避三舍。

其实走对路，销售绝无一般人心中的艰难，而且还能成为热血梦想青年手中的一把开辟成功道路的利剑。

可以说刚入行的95%以上的新手，吃的99%以上的销售苦头，都是由选择不当造成的。

本书结合自己多年的销售心得，给销售新手指出了一条从开始就正确的道，让新手：做正确的事，再正确地做事。

同时为新手们提供了许多销售的理念、实用技巧、方法、策略。

让新手一入行就能很清醒地避开弯路、避开无知、避开伤害，找到方向、找到方法、找到力量、找到智慧，在销售这条玄妙的大道上顺利打造自己的美好“钱”途。

销售是人生的主题，没有销售的人生是不完整的。

无数从销售中受益的人，都庆幸自己当初正确的选择。

自己创业已经五年的李华刚说，公司从3个人发展到现在40人，公司发展很快，得益于当初自己把自己培养成了一名成功的销售人员。

时间证明，对于个人未来的发展，积累销售经验和得到的成就感比积累销售奖金和待遇重要一千倍！

我现在每天使用从实践中得到的销售理念、方法、策略，为我创造着巨大的价值和成果。

你选择了这样的职业，你就是在人生的长河中占有了一个绝佳的位置，未来机会无穷，前景光明。

同样，我相信，通过你对销售的全面认识，通过你的学道、悟道、用道与修道，你也可以创造奇迹般的成果。

新手的你能通过这本书，爱上销售，坚定不移地从事销售，并走得顺畅，走得成功，前途无量。

使更多的人得到帮助，那是我最快乐的事情。

你为什么要做销售，你是怎么走到销售这行的？

是被逼无奈、走投无路，或误打误撞做起销售，还是心怀伟略义无反顾投身这个行业？

这都不重要，我要说的是：朋友，恭喜你，你真的选择了一个很好的职位，站到了人生一个极佳的起点上。

但别高兴过早，因为还不能确定你到底会站在哪一边，这是个悬殊极大的职业，既是鸿毛，又是泰山；它小可做一针一线，大可做跨国集团；它是精英的诞生地聚集地，又是收留和出产“流浪汉”的家。

顶尖销售人员不凡的魅力让人景仰膜拜，而低微的销售人员又让人无时无刻不鄙视。它让不少走近它的人很快尝到甜头，更让许多接近它的人吃尽无数苦头。

销售是生死艺术，有人因此进入天堂，有人因此下了地狱。

你想走哪一条道？

<<销售是个好职业>>

我已经听到了，是天堂！

而且是要“钱”途要甜头，不要苦头和伤害。

那么这本书你可选对了，我就是为了帮助你们而来，就让这本承载着我所有善意的书成为你的人生导师吧，顺着它的指点，在销售这条玄妙的大道上打造出自己的美好前途。

<<销售是个好职业>>

内容概要

销售是个悬殊极大的职业，既是鸿毛，又是泰山；它小可做一针一线，大可做跨国集团；它是精英的诞生地聚集地，又是收留和出产“流浪汉”的家。

顶尖销售人员不凡的魅力让人景仰膜拜，而低微的销售人员又让人无时无刻不鄙视。

它让不少走近它的人很快尝到甜头，更让许多接近它的人吃尽无数苦果。

销售是生死艺术，有人因此进入天堂，有人因此下了地狱。

你想走哪一条道？

我已经听到了，是天堂！

那么这本书你可选对了，这本书就是为了帮助你们而来，就让这本承载着所有善意的书成为你的人生导师吧，顺着它的指点，避开弯路，避开谬见，避开无知，避开伤害，找到方向。

找到力量，找到方法，找到智慧，在销售这条玄妙的大道上打造出自己的美好前途。

本书结合作者自己多年的销售心得，给销售新手指出了一条从开始就正确的道，让新手：做正确的事，再正确地做事。

同时为新手们提供了许多销售的理念、实用技巧、方法、策略。

让新手一人行就能很清醒地避开弯路、避开无知、避开伤害，找到方向、找到方法、找到力量、找到智慧，在销售这条玄妙的大道上顺利打造自己的美好“钱”途。

<<销售是个好职业>>

书籍目录

前言第一章 销售是世上最好的职业——丢掉你的无奈和委屈一、职位的N个好让你爱二、职业的巨大附加值让你爱三、销售也让你恨四、人行起步，选择比努力更重要五、认清谬见误区好上路第二章 卖产品就是卖自己——为自己披一层好感面纱一、卖你的外在——形象和礼仪二、卖你的内在——性情心态和学识三、卖你的境界——用心和为人四、免卖自己不好的东西第三章 思想信念高于一切技巧——启动四法则信念魔力一、我是上帝派来帮助客户的天使二、对产品燃烧热情让你无往不胜三、只要重复足够的遍数，就能征服客户四、为了提高收入，你必须学习第四章 售前产品、客户、对手三熟悉——不打无准备之仗一、够专业才能更好地帮助客户二、深入研究本公司产品三、销售产品说明有技巧四、如何搜索到合格的潜在客户五、开发经销商八大招法六、建立客户档案。更多地了解客户七、洞悉竞争对手的弱点八、向竞争对手要销量的N大狠招第五章 玩转电话这个犀利武器——最好工具要拼命用好一、电话是最快捷的销售工具二、拨动电话号码，你准备好了吗？三、电话销售成功55%源于声音四、越过接线人，找到决策人五、精彩开场白8招搞定六、利用电话顺利约访七、缩短通话时间，次数才是关键八、电话销售工作自检第六章 拜访是极好的铺路活——把握见面三分熟一、每次拜访都是一场盛宴二、信心就是你要亮出的“剑”三、拜访客户也有流程设计四、九招抓住客户注意力五、拜访区域客户经验谈六、容易忽略的六个销售细节七、二十种借口让你再见到客户第七章 让我们沟通一下——打开心墙就是赢家一、把握沟通的五大语言技巧二、神奇的沟通用词转换法三、语言、语调同步技巧四、努力促进沟通的互动五、锤炼向客户提问的技巧六、发挥倾听的价值七、沟通流程和经典案例第八章 说服他没商量——打赢买卖双方的斗法一、说服从面对客户异议开始二、从分歧中了解客户的需求三、向客户描绘购买产品的好处四、6方见证是最强的自我宣传五、借口性异议这样对付六、13大棘手问题实战经典话术全解析第九章 你也能快速成交——胜算大局由你操控一、提神留意8大成交黄金信号二、委婉试探客户购买意图三、主动快速要求客户成交四、巧妙运用交易让步6技巧五、如何让对方来适应你的价格六、你该知道的讨价还价回旋地七、十二大必杀成交绝技第十章 真正的销售始于售后——你的财富在老客户那里一、老客户是永远的财富二、如何创造永久客户三、日常服务——改进、改进、再改进四、战无不胜的客服两法宝五、维持客情，精明收款10路数

<<销售是个好职业>>

章节摘录

四、入行起步，选择比努力更重要销售是不分行业的，销售的全过程就是找到客户的需求点并针对性地给予解决。

但销售因其销售方式、行业、公司和产品的千差万别。

其难易程度、出单的快慢和收入的差距、对人的销售能力的要求也是有很大不同的。

对于刚出道的学生来说，为了顺利地在这一行站稳和快速脱颖而出，同时避开众多的挫折、伤害、迷茫和弯路，让销售成为你的腾飞之路，入行的选择非常关键。

可以说刚入行的95%以上的新手，吃的99%以上的销售苦头，都是由选择不对造成的。

1. 选对行业和销售方式销售员的关键是业绩，没有业绩什么都谈不上，你没有饭吃不说。

公司也不会白养你。

所以对于新手的你，首先应该找那些比较容易出业绩的行业来入门。

没有稳定客户的行业、直销类的销售不要做。

如保险、电话销售、广告行业、软件销售等服务性行业，需要销售员直接面对终端客户，这些行业的客户根本就没有购买的准备，或者很少有购买的意向，这样的行业门槛是低，但几乎所有的公司都是无底薪或底薪很低的。

而对销售的能力要求却很高，工作压力也会非常大，这样的业务是最难做的。

对于刚出道的学生来说是非常艰难的。

有着稳定客户的行业、渠道类的销售可选择。

比如日用品、建材、图书音像等，你代表公司去和连锁商家、超市、卖场、经销商洽谈，这样就保险得多，而且工资等比较有保障。

有着稳定客户、行业内部的销售、对销售技巧要求不高、又容易出业绩而且回款周期短的行业，是首选。

比如快速消费品，销售也较简单，不太需要你有多强的销售技巧，主要看产品和公司的支持力度。

这种比较稳定，不会几个月做不出业绩让你走人，也不用担心销售周期太长拿不到提成，挣钱也能很快达到中游。

我身边就有一个女孩子，只有高中文化来自农村，有幸误打误撞做起了快速消费品的销售。

她很勤奋能吃苦，很快一个月就拿到了7000元的工资。

她还把老家的一个亲戚也介绍去帮忙做。

<<销售是个好职业>>

编辑推荐

《销售是个好职业》由企业管理出版社出版。

乔·吉拉德们给了我们太多的人生鼓舞，其中最有价值的一条就是：只要你拥有成功推销的能力，那你就有白手起家成为亿万富翁的可能！

<<销售是个好职业>>

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>