

<<赢在销售>>

图书基本信息

书名：<<赢在销售>>

13位ISBN编号：9787807249214

10位ISBN编号：7807249218

出版时间：2010-7

出版时间：京华出版社

作者：理查德·丹尼

页数：181

译者：程冲

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>

## <<赢在销售>>

### 前言

我撰写本书的初衷在于从专业角度指导销售员的实际工作。

通过阅读本书，可以培训最出色的销售员。

大多数研究人员认为，培养出优秀的销售员很难，培养出明星销售员难上加难。

英国很多管理人员并没有给销售员以足够的重视。

甚至有人认为可以不用聘请销售员。

诚然，产品质量在销售过程中起着非常重要的作用，但是如果没有销售员向顾客指明其中的价值，产品便很难顺利销售出去。

管理者们对于销售工作的歧视使销售员不愿公开自己的身份，他们宁愿说自己是某个领域的顾问。

无论你是否承认，目前的事实是，任何一个行业都需要销售员。

各行各业的人们努力寻找着机会，竞争变得越来越激烈。

如果你根本不知道销售是什么，那么很难在激烈的竞争中立足。

要生存，就必须主动销售，聘请职业销售员开拓市场，这是未来世界的发展趋势。

第一章中我曾提到人们天生善于销售，但这并不意味着每个人都可以成为出色的职业销售员。

你需要进一步学习。

在这里我想分享给销售员的并非什么奇特的技巧，而是帮助你达成交易的理念。

## <<赢在销售>>

### 内容概要

理查德·丹尼是全球最负盛名的销售大师之一，他的著作帮助成千上万的销售人员成为了明星人物，现在你也加入这个行列了。

这本书以直白、通俗易懂的方式，教你如何将成功销售的技巧融入到生活中。

比如，与人交流、说服别人与你做生意、消除客户的顾虑，等等。

他让你摆脱对销售的恐惧，告诉你需要做什么、如何去做。

这本书完全体现了丹尼的风格，在他的陈述中穿插着逸闻趣事，轻松而又幽默，自始至终都在激励和启发你，使你获得成功的能力和自信。

## <<赢在销售>>

### 作者简介

理查德·丹尼是英国一位极为成功的商人，也是最负盛名的商业演说家，他的演讲不仅激励、启发了听众，还让他们在实际生活中颇为受益。

在过去的20多年中，他一直在和全世界的人们分享他的成功理念。

作为一位极具魅力的讲师，理查德已经成为国际培训圈里的神话。

他是理查德·丹尼集团的董事长。

该集团在销售力、领导力、管理能力、客户关怀、业务增长等方面的商务培训居全球领先地位。

此外，他既是英国职业销售资格认证和领导与管理资格认证机构的创始人，也是英国一家电信公司的董事长。

《赢在销售》(京华出版社，2010.7)是理查德最畅销的一\_本著作，他还著有《换个思维找客户》、《成功的动因》、《赢在交流》、《为自我而赢》等图书。

其作品被翻译成了26种语言，在46个国家销售，全球销量逾两百万册。

## &lt;&lt;赢在销售&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1章 像一名职业销售人员那样 每个人都有销售潜质 令人畏惧的“不”字 顾客说“不”只是暂时的拒绝 谁是最糟糕的销售员 怎样才能让顾客做出购买决策。

怎样晋升为职业销售员 明确职业销售员的主要职责第2章 六个要素让你成为杰出的职业销售员 职业销售员的六大成功要素 成功销售员必须保证形象符合身份 制定组织策略 坚持记录销售业绩第3章 态度——成功销售的关键因素 态度的关键性 (1)欲望决定成功,不是能力 (2)设定明确可行的目标 (3)将目标细分并制定具体计划 (4)相信自己才能赢得他人的信任 (5)总是想着“我如何才能做得更好 (6)全面看待现实,高瞻远瞩 (7)养成赞美他人的习惯 (8)用自我激励不断强化信心 (9)积极应对艰难岁月 (10)对工作和生活始终保持激情。第4章 善于管理自己的时间 杰出的销售员更善于管理自己的时间。 每天临睡前制定好明天的计划 根据重要度安排事情的先后顺序 小心别人过多耗费你的宝贵时间 慎重使用E-mail第5章 主动寻找潜在客户 维护好现有的顾客 主动联络曾经说“不”的顾客 重视询问产品信息的人 从报纸上获得顾客信息 主动上门开发顾客 顾客推荐是提升业绩的捷径 防止别人偷走你的顾客 留下名片,为你赢得机会 更多机会的15个重要来源 让顾客主动找上门的方法第6章 让顾客无法拒绝的约见技巧 提前做好准备 让顾客无法拒绝 始终记住打电话的目的 如何应对冷冰冰的留言电话第7章 职业销售员的行为准则 准则一 让每位顾客都受到应有的尊重 准则二 更重要的是推销自己 准则三 善于提出问题 准则四 认真倾听远比急于发表意见让你收获更多 准则五 顾客对产品带给自己的利益更感兴趣 准则六 向顾客销售的是结果 准则七 情绪比逻辑更能让顾客产生购买冲动 准则八 面对不同的顾客说不同的话 准则九 形成你独一无二的特色销售 准则十 不要过度迷信低价策略 准则十一 了解顾客的预算 准则十二 利用展示实现销售目标 准则十三 既然无法摆脱竞争,就要坦然面对第8章 最经典的七个销售步骤 第一步 销售自己 第二步 主动表明销售意愿 第三步 恰当地提问 第四步 核对信息得出初步结论 第五步 说明产品带给顾客的利益 第六步 确认购买 第七步 交易达成第9章 怎样才能最终促成交易 促成交易的经典法则 如何处理难缠的交易第10章 销售成功的诀窍 引导顾客做出肯定回答 .....第11章 为顾客提供周到细致的服务第12章 巧妙应对顾客的反反对意见第13章 借谈判实现双赢第14章 利用信函达成交易第15章 善解妙用身体语言第16章 时刻防止自己产生消极态度第17章 明星销售员永不言弃

## <<赢在销售>>

### 章节摘录

插图：所谓正确的行动是指人们勤奋的劳动以及为了实现目标付出的所有努力。

正确的思想是指客观看待现实并且能够对未来进行科学预测，形成科学协调的目标体系，并且在头脑中描绘出实现目标的计划。

运气好往往具有偶然性，它是你在博彩中偶然的收益、投资债券过程中的持续增长以及赌球时的胜利。

如果人们把注意力过分集中在运气上，就会忽略主观努力。

运气带来的机会固然重要，但行动对于成功的重要性远胜过运气。

只有将目标致力于行动，好运气才会真正眷顾你。

(4) 相信自己才能赢得他人的信任你应当确信自己能够实现目标，因为如果你对自己没有信心的话，就很难赢得他人的信任。

当你确信自己能够将目标实现，便会积极看待眼前的一切不如意，坦然接受现实，隐忍坚强着渡过重重危机。

既然想要实现目标，就永远都不要说“我可能难以做到”，这种消极态度会令你置身险境。

它的最大危害在于将头脑中的创造性抹杀，于是人的思维变得混乱，毫无头绪，开始安于现状不思进取起来。

我们应当珍惜自己，看重自己，把自我存在视作人生的宝贵财富。

这不容置疑，所有投资中最有价值的投资是对个人的投资，只有自己在心智与能力上真正强大了，才能维持生计并把生活创造得更好。

只有自己过得幸福，才有能力给予亲人、爱人更多物质以及精神上的关怀。

可很多人不明白这个道理，真正想要对自己投资的人少之又少。

为爱车花掉150英镑的维修费对于有车之人不足为奇。

因为汽车如果不经常维护的话，就很可能出现问题，导致无法正常使用。

<<赢在销售>>

媒体关注与评论

“最职业的销售艺术大师。

”——美国《时代》周刊英国久负盛名的激励大师。

——《每日邮报》百万富翁缔造者。

——《伯明翰邮报》可读性强，效果直接……他展示了如何在实际销售中获得成功的完美艺术。

——《培训》杂志销售技巧方面最畅销的图书之一。

它在寻找新客户、赢得竞争、达成交易等方面提供了最有价值的建议。

——国际互联网络公司世纪保险集团区域经理，迄今为止，有关销售的最好的一本书。

——托尼·杜宾斯

<<赢在销售>>

编辑推荐

《赢在销售:销售冠军的17堂必修课》：全球销售培训畅销书。



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>