

<<营销圣经>>

图书基本信息

书名：<<营销圣经>>

13位ISBN编号：9787807397670

10位ISBN编号：7807397675

出版时间：2010-2

出版时间：张现杰 中原出版传媒集团，中原农民出版社 (2010-02出版)

作者：张现杰

页数：244

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>

## <<营销圣经>>

### 前言

销售，打破了传统的生存手段和固有的工作模式，以一种崭新的面貌，被记入经济发展的史册中。不论是在过去还是当今，销售都是我们经济繁荣和增长的推动力。

在这个经济竞争越来越激烈的时代，销售人才日益“走俏”，是每一个国家都必不可少，甚至是相当紧缺的。

没有人能够否认销售人员对经济发展所起的巨大的推动作用。

如果没有销售这一环节，乍产出来的产品将在仓库等待报废，运输服务无人需要，工人失业，社会生活将陷入瘫痪和混乱，而我们都将生活在闲苦中。

所以销售在生活中是必不可少的。

销售能力也是成功人士的必备素质。

美国管理大师彼德·杜拉克曾经说过：“未来的总经理，有99%将从销售人员中产生，”据统计，有80%以上的富翁曾都做过销售人员。

比尔·盖茨在他的自传中曾经谈起他之所以会成功小是因为他很懂电脑，而是因为他会销售。

世界著名的华人富豪，如香港的李嘉诚，台湾的蔡万霖、王永庆等，皆出身于销售人员。

他们以有限的学历，经由销售工作，成就了自己的事业王国。

## <<营销圣经>>

### 内容概要

枯燥的营销知识研究历来是身处营销圈和准备进入这个圈子的人所敬畏的。不学，它实用而不可或缺；学，它如一座坚固的堡垒让人难以攻克。

《营销圣经》另辟蹊径，以一个个圣经故事做引子，让读者带着深沉的情感进入营销知识的世界细细研读、体会；而后，又把营销中一些耐人寻味的案例展现在读者面前，让读者知道什么是营销、怎么做营销、如何做好营销。

## &lt;&lt;营销圣经&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 每个人都能成为销售赢家什么是销售销售工作能给你带来什么销售是成功人士的必备素质吗优秀的销售人员应有怎样的心态怎样改变自己的态度什么是销售的心理法则你的个人使命宣言是什么销售能力从何而来什么性格的人做销售容易成功如何培养积极进取的个性销售从哪里开始销售员为什么会失败第二章 要做销售，就要做到最好优秀的销售人员有哪些必备的素质只要喜欢推销就能成为优秀的推销员吗销售是你的爱好还是谋生手段销售就只是把产品卖出去吗如何理解做事先做人销售的关键是什么你对销售工作充满激情吗家人支持你的工作吗如何平衡你的事业与家庭你为自己是个推销员而自豪吗你能够为理想而不懈努力吗如何激励自己，改变命运如何让自己“渊博”起来你可曾意识到微笑的魅力你善于用目光交流吗你相信衣着也会说话吗你会“说”体态语吗你能对自己的行为负责吗你对客户的关心有几分第三章 客户开拓全攻略知道谁是你的顾客寻找潜在客户常用的方法如何计：陌生人开口你是否浪费了自己的资源如何利用客户名单你尝试过借助专业人士的帮助吗你的顾客会帮你寻找顾客吗寻找客户的绝招是什么如何在宴会上发掘客户如何用电话开发客户如何在电话中表明你的意图电话约访要注意什么问题你是否注意到了说话的态度如何在电话中化解客户的拒绝第四章 顶尖销售的沟通心法销售中与客户沟通有多重要你善于和客户沟通吗为什么你不能和客户有效地沟通客户是你的对手吗怎样才能更多地了解客户客户最讨厌怎样的销售人员你有明确的拜访目的吗访问客户前，重要的事情是什么你意识到先人为主的作用了吗怎样给对方留下美好的第一印象销售有哪些职业礼仪接递名片时应注意哪些问题你的名片够别致吗你能记住客户的名字吗怎样寒暄、表明拜访来意你能否给顾客百分百的安全感如何才能赢得客户的青睐怎样打开潜在客户的“心防”你能让客户感到愉快吗你是在面谈还是审问如何进入销售主题怎样倾听才是积极的如何让对方知道你认真倾听你善于发问吗向客户提问时该注意哪些问题如何让你的话具有震撼力什么情况下需要转换话题你会为了利益而抛弃原则吗怎样让客户心甘情愿地选择你什么是顾问式销售怎样扮演好销售顾问的角色客户的购买理由是什么如何让客户体会你的良苦用心

## <<营销圣经>>

### 章节摘录

插图：什么是销售的心理法则因果法则。

因果法则是指销售人员需要认真分析自己成功与失败的原因。

任何的销售结果都有背后的原因，销售人员需要向成功的业务员学习，才能够不断地走向成功。

报酬法则。

又叫做一分耕耘一分收获法则。

没有付出，就不会有收获。

做业务工作，销售人员要在竞争中获得成功，就需要比竞争对手付出更多的努力。

控制法则。

控制法则不仅是指销售人员控制和管理好自己的时间及情绪，还要控制好顾客，从而达到控制自己业绩和生活品质的目的。

确信法则。

实际上就是销售人员充满自信心。

销售人员必须建立坚强的自信，坚信自己必定会成功，会说服顾客、赢得生意。

不断的确信往往容易获取不断的成功，不断的成功又会为销售人员树立更强的自信。

专心法则。

专心法则是指专心做事情，才能够获得成功。

销售人员考虑推销越多，所花费的时间就会越多，专注往往会赢来成功。

专注是一种良好的思考习惯，会为销售者带来良好的思考循环。

## <<营销圣经>>

### 编辑推荐

《营销圣经(励志畅销书)》重点阐述了市场营销中的常用战略形式，如防御战、进攻战、侧翼战和游击战，针对每一种形式又提出了应遵循的原则，以及在具体的市场营销战役中如何应用这些原则。什么是销售的心理法则；销售就只是把产品卖出去吗；寻找客户的绝招是什么；销售有哪些职业礼仪；如何做一次成功的产品展示；如何为机会成交法；如何知道客户拒绝的真相；销售生涯的失败有何特征；如何对待客户的小问题。

一个优秀的销售人员需要具有学者的头脑、艺术家的心、技术者的手和劳动者的脚。

《营销圣经(励志畅销书)》在西方经典营销理论的基础上，对营销知识进行了梳理重构，并介绍了有影响的新营销理论模式。

《营销圣经(励志畅销书)》是打造战略规划、竞争策略、市场营销一体化的谋略锦囊。

#### 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>