

<<绝对成交>>

图书基本信息

书名：<<绝对成交>>

13位ISBN编号：9787807478157

10位ISBN编号：7807478152

出版时间：2010-5

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：李华

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>

<<绝对成交>>

前言

销售是一个体力活，也是脑力活。

凡是做销售的，大都是风里来，雨里去，挨家挨户地敲门拜访，足迹踏遍整座城市。

从这一点上来说，销售是一个十足的体力活。

与此同时，你要是想把这份工作做好，你要是想拿到订单，还需要智慧，还需要策略，要能与众多竞争对手斗智斗勇，与众多客户围绕成交进行周旋。

从这一点上看，销售又是一份纯粹的脑力活了。

有人可能会感到很纳闷，既然这份工作既需要体力，又需要脑力，要求这么高，薪水怎么就那么低呢？

很多公司给业务员的基本工资只有几百块钱。

不错，这就是销售的本质——一份挑战性极强的工作。

业务员的待遇低，是指他的基本工资，但不代表他的待遇。

世界上很多富翁都是做销售出身的。

作为一名销售人员，如果你只指望基本工资的话，或者说你只看重它的基本工资的话，那奉劝你不要做销售。

因为你对工作的态度决定了你不适合做这份工作。

业务员的待遇只有下限，也就是他的基本工资。

但是，他的待遇是没有上限的，你一个月可以拿几千、几万，甚至十几万、几十万，都是没有问题的，关键是你能不能接受挑战，能不能拿到订单，能不能与客户成交。

说到这里，成交就变成了销售的关键词。

是的，销售人员到处奔波，最终的目的就是为了成交。

成交的数量最多的，就是销售冠军。

那如何成为销售冠军呢？

本书会为你将其中的奥秘娓娓道来。

要想在一个行业中取得优秀的业绩，首先要热爱这一行。

同样，要想成为销售冠军，首先要热爱销售这个行业。

从现在起，你就要重新开始审视销售这门职业：你究竟是出于什么原因选择了这门职业，你喜不喜欢这门职业，你觉得销售最难的是什么…… 向自己询问诸如此类的问题之后，假如你最终选择了销售，那接下来，本书将会告诉你应如何开始这门职业。

也就是第一章告诉你的——从“心”开始。

要想成功，就要有野心，有积极的心态，同时要有面对挫折的勇气以及对这份职业的高涨热情。

本书按照销售的一般步骤，紧紧围绕成交这一核心，向你详细讲述了推销的技巧以及一些注意事项。

通过这些内容，销售人员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的种种端倪，可以了解销售工作的种种技巧，从而一步步走向成功。

在书的最后，点明了作为成功人士的一些特质以及成为销售冠军的方式，通过对成功人士的探讨，引发对销售冠军的思考，从而引导读者向销售冠军迈进。

<<绝对成交>>

内容概要

《绝对成交：八步打造销售冠军》按照销售的一般步骤，紧紧围绕成交这一核心，向你详细讲述了推销的技巧以及一些注意事项。

通过这些内容，销售人员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的种种端倪，可以了解销售工作的种种技巧，从而一步步走向成功。

在书的最后，点明了作为成功人士的一些特质以及成为销售冠军的方式，通过对成功人士的探讨，引发出对销售冠军的思考，从而引导读者向销售冠军迈进。

<<绝对成交>>

书籍目录

第一章 从“心”开始做销售销售是一份需要用心的职业。

首先要有成为销售冠军的野心，“不想成为将军的士兵不是好士兵”，同样，不想成为销售冠军的销售人员也不是一名好的销售人员。

与此同时，积极的心态、对销售的满腔热情以及面对销售挫折时的勇气，都是“用心”的表现。

当你走出常见的销售误区之后，展现在你面前的，将是成交的喜悦。

第一节 野心是成功的最大资本 第二节 保持积极的心态 第三节 培养销售的热情 第四节 推销需要勇气 第五节 走出销售误区 第二章 准鲁，成交的基础 不打无准备的仗，只有充分地准备，达到充分知己知彼才能够保证成交。

为了达到这个目标，销售人员首先要有一个非常明确的目标，并在这个目标的指引下行动。

既要充分地了解和掌握所销售产品的特性和资料，又要充分地了解潜在的客户的情况，尽可能地通过各种渠道充分掌握全面的客户资料。

洞察客户的需求和心理特点，步步为营，给客户一个美好的印象，做好成交所需的一切准备。

第一节 定好目标再行动 第二节 熟知产品知识 第三节 寻找潜在客户 第四节 收集客户信息 第五节 细分顾客 第六节 备好签约成交用的工具 第七节 “包装”好自己的形象 第三章 拜访，成交的桥 从拜访客户前的约见到约见后开场白的设计，从倾听客户的需求到沟通中的问答设计，乃至最后的辞别，每一个眼神，每一个动作，每一句话，每一个细节都要得体到位，都做到精心设计，极致完美，并且在不断的实践中总结经验，提高自己拜访客户的能力。

拜访结束后的工作也细致有序，做好记录，认真总结经验，逐步地改进，最终才能提高自己成交的几率。

只有把握住每一个细节，最终才能成为王牌的销售精英！

第一节 拜访的前奏：约见 第二节 开场白的设计 第三节 做一个好的倾听者 第四节 有效提问客户 第五节 读懂客户的身体语言 第六节 辞别得体 第七节 拜访结束后的行政工作 第四章 卖点，成交的推手 销售人员要抓住产品的亮点来发展产品的市场，只有这样，这个产品的市场才会茁壮地成长。

要做到这一点，销售人员就要转变观念，擦亮眼睛发现所售产品的美妙之处。

通过各种渠道来帮助自己的产品发光，充分掌握展示产品亮点的方法和技巧，让自己所销售的产品成为市场的焦点，这就是最伟大的销售人员应该具备的心经。

第一节 卖点来自观念的转变 第二节 提炼卖点 第三节 六方见证产品卖点 第四节 示范产品卖点 第五节 FABE法则——介绍卖点的技巧 第五章 拒绝，成交的开始 对于任何一名销售员来说，未成交的客户数量要远远大于成交的客户数量。

其实，成交机遇就藏在客户的异议和拒绝中，绝对成交就是要求我们销售员搞明白自己为什么会被拒绝？

怎样才能将拒绝化为订单？

要想将拒绝转化为订单就要求我们销售员必须学会预期客户拒绝——不打无准备的仗；识别真假拒绝——看准、抓好、不放松；成功化解客户的拒绝——让客户开口说OK，这样才会提高我们的成交率！

第一节 你为什么会被拒绝 第二节 预期客户拒绝 第四节 处理客户拒绝的原则 第五节 化解客户拒绝的五种方法 第六节 将拒绝转化为订单 第六章 签约，绝对成交 美国著名营销大师菲利普科特勒说：“成交时机的把握，犹如烹饪大师把握炒菜的火候一样，只有在最合适的时间出锅的菜，味道才是最棒的！否则，菜还没入味，就已经煮老了。

”同样，销售员签约也需要把握好成交的时机，及时读懂客户的成交信号，主动提出成交，并且要巧妙应对客户反悔，争取成功签约、绝对成交！

第一节 读懂客户的成交信号 第二节 引导客户说“是” 第三节 把握时机，主动提出成交 第四节 巧妙应对客户反悔 第五节 十大经典成交方法 第六节 签约注意事项 第七章 跟踪，将成交最大化 美国专业营销人员协会和国家销售执行协会的统计报告数据：2%的销售是在第一次接洽后完成，3%的销售是在第一次跟踪后完成，5%的销售是在第二次跟踪后完成，10%的销售是在第三次跟踪后完成，80%的销售是在第4至11次跟踪后完成！

<<绝对成交>>

在我们日常工作中，我们发现：80%的销售人员在跟踪一次后，不再进行跟踪。

第一节 成交需要“跟踪” 第二节 主动联系客户 第三节 管理成交客户资料 第四节 做好服务跟踪 第五节 成交客户的跟踪策略 第八章 打造销售冠军 冠军，是一个值得期待梦想。

但是，只要善于学习，善于挑战，你也可以成为顶级销售冠军。

认识成功人士的六种商数，沿着冠军成交的十个步骤，掌握推销的“四动”成功法则，运用“七力”，把自己打造成为一名销售冠军。

第一节 成功人士的六种商数 第二节 冠军的十步成交策略 第三节 营销人“四动”成功法则 第四节 七力打造销售冠军

<<绝对成交>>

章节摘录

同样是销售人员，有的人能挣很多钱，最终跻身为富豪，而有的却只能满大街跑来跑去，身上仍然没几个钱，还是停留在社会的底层。

为什么？

为什么大多数的穷人都不能变成富人？

让我们来看下面这个案例： 穷人之所以受穷，是因为缺少什么呢？

有位曾经很穷很苦的年轻人，奋斗致富后花费毕生的遗产来征集这个答案。

1998年法国一位富豪在报纸上刊登了一份遗嘱。

在这份特别的遗嘱里，这位跻身于法国富豪排行榜前50位的媒体大亨说：“我曾经是一位穷人，在一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答穷人最缺少的是什么，他将能得到我的祝贺。

我留在银行私人保险箱内的100万法郎，将作为他睿智地揭开贫穷之谜的奖金，这也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

” 一石激起千层浪，应征的答案更是五花八门，千奇百怪，众说纷纭。

有人说是金钱，有人说是机会，有人说是技能，有人说是时运，有人说是缺少爱，更有人说是缺少美貌、权势、人脉。

在一年的时间里世人给出无数的答案，在这位富翁逝世周年纪念日，谜底在公证部门的监督下由律师和代理人揭晓了。

他致富的秘诀答案出人意料地被一位9岁的女孩猜中了。

谜底一揭开，整个法国乃至英美都为之震撼，新贵们和富翁对此也都心悦诚服，毫不掩饰地承认对此答案的认同。

原来富翁认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。

正如拿破仑·希尔所言：“只要你能想到的，并且相信的，终将可以成为现实！”

”如果你不能相信自己会富有，那么就不会有信心去制订一个计划来实现，如果没有计划那就不会采取行动。

如果没有信念，没有计划，没有行动就不会有任何改变发生，财富自然不会无故降临。

总结所有成功的人的经验，无一不揭示出同一个秘诀：“治穷之道在于治心”，只有野心才是治疗贫穷的良方。

在生活中，人们对于野心似乎往往嗤之以鼻，对于有野心的人似乎都心存防备，野心意味着这个人的占有欲很强，会危及身边人的利益。

自命清高，死要面子活受罪反而会被称赞为高洁。

受穷、守穷似乎是在这个逻辑下演变成了某种美德。

这其实是一个心理陷阱，别人不会为你的穷苦负责。

潦倒的人可能会有人顾及你的体面而说些慰藉的话，但真诚的赞赏永远是留给成功者的。

而成功者也并不是抢夺了谁的利益，而是在为社会创造价值的同时实现了自己的价值。

一个人在其所在的领域里的成就和收入水平，其主要决定因素是人的主观内在的想法。

也就是个人的自我认识，自我定位，就是我们常说的野心和欲望。

这些内在因素的力量是无形的，但威力是无穷的。

如小小的原子核之间的碰撞进行的聚变和裂变，只需小小的一颗就可以爆发出摧毁整个城市的能力。

人的内在就是原子能。

成功的销售人员以自己的经历总结告诉我们，销售是一个没有上限的成就。

只要能发挥自身的能量，就会有无穷的发展空间。

你现在的收入其实就是你内心为自己决定的收入。

一个强大的帝国的后面必然有一个强者的“野心”作为镇国之宝。

孙正义正是靠着一颗“天下舍我其谁”的志气，打造其庞大的互联网帝国。

他在19岁写下自己50年的计划：20岁建立自己的企业，30岁资产达10亿美元，20年巩固基业和挑选接

<<绝对成交>>

班人，43岁后，在10年内将企业扩大10到20倍。

成功人士另一个特点是：言必行，行必果。

在他24岁时果然成功建立自己的公司，并声称5年内销售规模达100亿日元，10年内达500亿日元，使公司发展成为几兆亿日元、几万人规模的公司。

“思想有多远，我们就能走多远。

”当别人已经屈从于社会现实而放弃了梦想，当大多数人已经在生活的打磨下消失了锐气和拥有野心的勇气，那些依旧坚持自己的梦想的人才有机会自立于世。

一直保持着青年人般的激情，成为孙正义前行的不竭动力。

<<绝对成交>>

媒体关注与评论

李华老师的这本《绝对成交》，教你用心做销售，给你积极的心态、满腔的热情，以及越挫越勇的精神状态。

这些都是绝对成交的必备要素。

相信《绝对成交》，会让你领略到成功的喜悦！

——大庆石化公司物业管理中心人力资源部培训主管 王桂玲 李华老师是一位实干的销售培训导师。

本书覆盖面广：从绝对成交的准备开始，到拜访、买点、拒绝的应对，再到最后的签约和跟踪，都解析得很到位，是一本销售必备好书！——东风本田工大博实4S店总经理 王晓东 李华老师的《绝对成交》，值得一看。

案例分析得很精辟，也都是销售工作中，常遇到的问题，对销售人员很有帮助。

——金立手机培训经理 韩莹莹 看到这本书，我们眼前一亮。

能绝对成交的人，一直是我们想挖掘的销售人才。

这本《绝对成交》揭开了销售成功的奥秘，我很欣喜地推荐给广大读者！

——珍宝岛药业集团人力资源总监 张瑶瑶 李华老师是一位激情四射，极具舞台魅力和演讲天赋的培训师，希望有更多的人能听到李老师的课程。

这本《绝对成交》也反映了他课程的核心内容。

——礼仪培训专家、高级培训师 柏莉

<<绝对成交>>

编辑推荐

《绝对成交：八步打造销售冠军》告诉您绝对成交的秘诀，中国十大金牌培训师李华，让您轻松掌握销售心理法则。

<<绝对成交>>

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>