

<<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

图书基本信息

书名：<<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

13位ISBN编号：9789868586567

10位ISBN编号：9868586569

出版时间：2010-7

出版时间：意識文化

作者：銷售王

页数：272

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>

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

### 前言

作者序 銷售就是這麼簡單？

！

前一陣子因為要企劃一份演講內容，我上網查了一些資料，赫然發現目前求職網站最多職缺的是「業務類」工作；現在年輕人最不想做的工作是「業務」；然而最容易受挫折的工作還是「業務」。最有趣的是，超過50%以上的老闆其實都是從「業務員」幹起！

很多人以為業務工作很簡單，不過就把東西賣出去，能有多難？

其實不然。

記得我剛從事業務工作時，因為沒有經驗、沒有人脈，更不懂什麼銷售技巧，因此在面對客戶推銷產品或自我行銷上不得其門而入，經常花了很多時間，業績卻還是沒有起色。

當時，我一度質疑自己是不是要繼續做這份工作。

不過，好勝的我很快就打消這個念頭，我決定給自己兩年的時間拚看看。

從那天開始，我依然努力拜訪客戶，但也不斷觀察前輩們是如何推銷產品，我不怕問、不怕丟臉，只要願意教我，我都會努力學習。

當然，也會遇到某些前輩或同事怕你超越他們，所以根本不願意幫助你。

於是就在邊看邊學，加上自己努力下，慢慢提升了業績。

在這些過程中，並非全然順遂的，我也曾遇到業績未達到的時候，但我不抱怨，而是不斷思考如何未達成的問題在哪裡？

除了不斷拜訪客戶，我也勤作筆記，關於工作上的一切，我都會紀錄，然後歸納整理，慢慢的從中發現問題與銷售技巧！

而這些銷售技巧，也幫助我往後銷售工作越來越順遂。

業績屢屢達成。

然而，在經歷了數十年多年的業務工作後，我開始慢慢將重心轉往企劃教育訓練課程或是演講的好題材。

也有幸結識了許多可愛的學員，也因為他們的鼓勵，我才興起出書的念頭。

希望藉由出書，彙整多年來的銷售經驗與技巧，更全面的幫助所有想要加入業務團隊的朋友。

但是，因為我的時間實在不多，因此從有出書動機到接洽出書構想至全書完成，過程竟耗時3年多。

很開心這次和意識文化的合作，非常謝謝他們的支持與等待，更感謝他們用心規劃所做的努力。

在本書企劃之初，共挑選了100個業務該知道的技巧。

再以問卷調查國內500位5年以上經驗的頂尖業務，嚴選出99%的業務一致認同的這25個銷售技巧！

。

《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》終於誕生了。

《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》是我從事業務工作數十年來的經驗彙整，有些也曾在課堂上或演講中提出過，都獲得熱烈的迴響，因此，誠摯希望它們對各位讀者也能有所幫助，那將是我最大的成就。

最後，我想要謝謝太太以及孩子，他們對我的支持，當然還有我可愛的學員，因為有你們的鼓勵與支持，才有這本書的誕生。

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

### 內容概要

千萬別告訴別人！

！

賺錢的秘密，自己知道就好！

超過50%以上的老闆是從「業務員」幹起。

目前求職網站最多職缺的是「業務類」工作。

現在年輕人最不想做的工作是「業務」。

要能迅速累積財富的是做「業務」。

最能享受工作成就感的也是「業務」。

而最容易受挫折的工作還是「業務」。

業務就是那麼一個迷人又受爭議的工作，好的業務可以上天堂，不好的業務沒幾天就陣亡。

如果你想要有點不一樣的人生，那就從現在開始，下定決心做業務吧！

本書就是要帶領所有「勇敢」從事銷售的人員，一起去賺大錢，一起去享受榮華富貴。

本書讓你業績馬上提升。

本書是業務、銷售人員的第一本銷售寶典！

百名業務一致認同《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》 《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》企劃之初，共挑選了100個業務該知道的技巧。

隨後以問卷調查國內500位5年以上業務經驗的頂尖業務，嚴選出99%的業務一致認同的這25個銷售技巧！

就算你是菜鳥業務，只要學會這25個技巧，你的業績也可以快速飆升，達到目標！

《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》一看就懂！

一學就會！

全書完全沒有花俏難懂的專業術語，作者將自己數十年的銷售經驗歸納彙整出多眾多實例說明，讓你一看就懂！

一學就會！

輕鬆成為業務高手！

作者畢生經驗傾囊相授，讓你「輕鬆銷售，快速成交！

」目前奔波兩岸三地，為各大企業團體演講或辦理業務培訓課程等活動策劃的作者，不僅擁有數十年業務銷售實務經驗，更擅長溝通、銷售、人脈建立、創意發想與團隊整合力。

因在教學與演講過程中，看到太多業務缺乏銷售技巧，縱使每天花費生活三分之二的時間在不斷拜訪客戶、不斷推銷商品上，卻仍焦頭爛額，未達業績。

因此，作者毫不藏私，在《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》中傾囊相授數十年來往返兩岸三地的銷售實務經驗與演講課程精華！

力求幫助所有業務朋友 「輕鬆銷售，快速成交！

」一本打造你成為全方位頂尖業務的寶典！

想成為全方位業務，必修《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》！

Chapter1「掌握客戶心理的銷售技巧」 讓你瞭解客戶心裡想什麼，找出源頭，對症下藥，讓客戶和你輕鬆成交！

Chapter2「提升業績的銷售技巧」 作者針對常見的銷售方式剖析優缺點，然後彙整親身經驗，去蕪存菁，告訴你怎樣銷售產品，客戶才買帳，讓你成為「人見人愛」，而非「人見人嫌」的業務高手！

Chapter3「免費行銷大賺錢的銷售技巧」 懂客戶！

懂銷售！

這些都還不夠，你還必須具備「行銷能力」，不只行銷你的產品，更要懂得自我行銷，替自己建立個人品牌，讓客戶一看到產品就想到你，兩者畫上等號，業績才不會跑掉！

想成為全方位頂尖業務嗎？

<<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

請一定要搞懂《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》！

只要搞懂《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》，你 什麼都能賣！

暢銷品、流行品……賣這些好賣的產品不稀奇，能賣別人賣不出去的東西才是真正了不起。

《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》就是幫助你，什麼都能賣出去！

老闆不教、前輩不說、頂尖業務不外傳的25個銷售技巧！

本書偷偷告訴你！

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

### 作者簡介

銷售王 擁有數十年業務銷售實務經驗，擅長溝通、銷售、人脈建立、創意發想與團隊整合力。目前奔波兩岸三地，為各大企業團體演講。從基層做起的他，也曾經歷過許多業務新手，因不懂銷售技巧，在面對客戶推銷產品或自我行銷上不得其門而入，以致勞心勞力，卻仍在原地打轉、業績掛零的痛苦。因此樂於分享的他，在各大演講與教育培訓課程中，總是毫不藏私、傾囊相授畢生的經驗。然而，隨著學員的不斷增加，他興起出書的念頭。希望藉由出書，彙整他多年來的銷售經驗與技巧，更全面的幫助所有想要加入業務團隊的朋友。然而，雖有此動機，但礙於許多敲定活動難以更動，於是在奔波兩岸三地，空檔時間已所剩無多的情況下，從與意識文化接洽出書構想到全書完成，過程竟耗時3年多。雖然一波多折，但欣慰的是，一切辛苦仍是值得。《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》終於如期推出。有學生好奇問他，為何要取「銷售王」這筆名，他自信地說：「因為對他來說，沒有賣出不了的商品，只有不懂銷售技巧的業務！」而且競爭是進步最好的動力來源，因此他也不怕出書把技巧傳授給大家，倘若所有朋友，可以將本書中的25個銷售技巧，融會貫通、善加運用，幫助自己一步一步邁向頂尖業務之路，那將是他此生最大的成就。

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

### 書籍目錄

Chapter 1 掌握客戶心理 「銷售有98%是對人的瞭解，2%是對產品的瞭解。

」 - - 全球首位一年內售出十億美元保單業務 喬?康多夫 想成為頂尖高手，絕不只是把產品賣出去這麼簡單，你必須懂得掌握客戶心理，瞭解客戶需求，給「客戶真正想要的」，而不是硬把產品推銷出去就好。

如果想要長久經營你的事業，首先，你就必須瞭解：「客戶想什麼？

要什麼？

」 01.第一眼，就要決定說什麼 02.幫客戶把產品缺點變優點 03.讓數字來說話 04.幫客戶找花錢的理由 05.讓客戶沒有客訴的機會 06.掏心，讓奧客變好咖 Chapter 2 提升銷售業績 「不要放棄，永遠都有辦法可以想！

」 - - 《從女工到Google台港業務總經理》作者 張成秀 07.問客戶對的問題 08.15秒決定成敗 09.把客戶當朋友 010.不只暢銷品，什麼都能賣 011.每一項產品都值得被購買 012.收買客戶的忠誠度 013.贈品的吸引力 Chapter 3 免費行銷大賺錢 「要有自信，如果你相信你的點子，別讓他人的打擊使你卻步。

」 - - 玩具反斗城創辦人 雷哲魯斯 014.就算不花錢也能行銷你的產品 015.化負面口碑為正面效應 016.營造產品供不應求的現象 017.這些創意締造好業績 018.用部落格讓更多人認識你 019.女性行銷術 020.讓你的產品與潮流劃上等號 021.開發兒童市場 022.別讓店員嚇跑客戶 023.現場銷售的威力 024.產品陳列影響銷售結果 025.環境暗示刺激購物行為

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

### 編輯推薦

本書特色 千萬別告訴別人！

！

賺錢的秘密，自己知道就好！

超過50%以上的老闆是從「業務員」幹起。

目前求職網站最多職缺的是「業務類」工作。

現在年輕人最不想做的工作是「業務」。

要能迅速累積財富的是做「業務」。

最能享受工作成就感的也是「業務」。

而最容易受挫折的工作還是「業務」。

業務就是那麼一個迷人又受爭議的工作，好的業務可以上天堂，不好的業務沒幾天就陣亡。

如果你想要有點不一樣的人生，那就從現在開始，下定決心做業務吧！

本書就是要帶領所有「勇敢」從事銷售的人員，一起去賺大錢，一起去享受榮華富貴。

本書讓你業績馬上提升。

本書是業務、銷售人員的第一本銷售寶典！

百名業務一致認同《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》 《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》企劃之初，共挑選了100個業務該知道的技巧。

再以問卷調查國內500位5年以上經驗的頂尖業務，嚴選出99%的業務一致認同的這25個銷售技巧！

就算你是菜鳥業務，只要學會這25個技巧，你的業績也可以快速飆升，達到目標！

《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》一看就懂！

一學就會！

全書完全沒有花俏難懂的專業術語，作者將自己數十年的銷售經驗歸納彙整出多眾多實例說明，讓你一看就懂！

一學就會！

輕鬆成為業務高手！

作者畢生經驗傾囊相授，讓你「輕鬆銷售，快速成交！

」目前奔波兩岸三地，為各大企業團體演講或辦理業務培訓課程等活動策劃的作者，不僅擁有數十年業務銷售實務經驗，更擅長溝通、銷售、人脈建立、創意發想與團隊整合力。

因在教學與演講過程中，看到太多業務缺乏銷售技巧，縱使每天花費生活三分之二的時間在不斷拜訪客戶、不斷推銷商品上，卻仍焦頭爛額，未達業績。

因此，作者毫不藏私，在《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》中傾囊相授數十年來往返兩岸三地的銷售實務經驗與演講課程精華！

力求幫助所有業務朋友 「輕鬆銷售，快速成交！

」 一本打造你成為全方位頂尖業務的寶典！

想成為全方位業務，必修《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》！

Chapter1「掌握客戶心理的銷售技巧」 讓你瞭解客戶心裡想什麼，找出源頭，對症下藥，讓客戶和你輕鬆成交！

Chapter2「提升業績的銷售技巧」 作者針對常見的銷售方式剖析優缺點，然後彙整親身經驗，去蕪存菁，告訴你怎樣銷售產品，客戶才買帳，讓你成為「人見人愛」，而非「人見人嫌」的業務高手！

Chapter3「免費行銷大賺錢的銷售技巧」 懂客戶！

懂銷售！

這些都還不夠，你還必須具備「行銷能力」，不只行銷你的產品，更要懂得自我行銷，替自己建立個人品牌，讓客戶一看到產品就想到你，兩者畫上等號，業績才不會跑掉！

想成為全方位頂尖業務嗎？

請一定要搞懂《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》！

## <<業務高手不告訴你的25個銷售技巧>>

只要搞懂《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》，你什麼都能賣！  
暢銷品、流行品……賣這些好賣的產品不稀奇，能賣別人賣不出去的東西才是真正了不起。  
《業務高手不告訴你的25個銷售技巧》就是幫助你，什麼都能賣出去！  
老闆不教、前輩不說、頂尖業務不外傳的25個銷售技巧！  
本書偷偷告訴你！



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>