

<<放短线钓大鱼>>

图书基本信息

书名：<<放短线钓大鱼>>

13位ISBN编号：9787111195658

10位ISBN编号：7111195655

出版时间：2006-8

出版时间：机械工业

作者：吉尔·康耐斯

页数：218

译者：田杨静

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>

<<放短线钓大鱼>>

内容概要

想获得那些巨头公司的订单吗？

很难，真的很难！

这些大公司周围好像都设置了层层防护网一样，拒你于千里之外：你很难获知公司决策者的姓名，你打过去的电话总是被直接转入语音留言机。

尽管如此，一旦站在这些实力雄厚、享誉国内外的大公司门口，抬头看着它高耸的楼层和宏伟的外表，你就仿佛看到了大宗订单、大额支票、大量的佣金正源源不断地从这些大厦里飞出来，落入你的手中——一切只要你成功地迈进公司的大门。

本书就是要让你同大公司、大客户做上生意，取得大订单！

<<放短线钓大鱼>>

作者简介

吉尔·康耐斯，销售策略家，“销售员乐园”（<http://www.sellingtobigcompanies.com>）网站的创建人，深受来自世界各地的销售员喜爱的一家销售行业电子刊物（即吉尔博客版）的主编，极具呼声的销售演说家，诸多行业研讨会的主办人，美国新闻媒体的常客。

<<放短线钓大鱼>>

书籍目录

译者序前言第一部分 迎接挑战 第1章 为什么没人给你回电话 第2章 做大公司的生意 第3章 充分了解客户公司决策者 第4章 成功者的与众不同第二部分 销售活动的前奏 第5章 确定目标市场：这不是一个数字游戏 第6章 你有很强大的价值主张吗 第7章 强化你的价值主张 第8章 充分了解客户 第9章 利用你的人际关系网第三部分 发动攻势，实施行动 第10章 关键决策者的识别 第11章 别等着决策者给你回电话 第12章 客户销售攻略之语音留言篇一 第13章 客户销售攻略之语音留言篇二 第14章 客户销售攻略之信件篇 第15章 客户销售攻略之电子邮件篇第四部分 消除抵制，冲破阻碍 第16章 让决策者接受你 第17章 克服障碍，减少抵制 第18章 变看门人为开门人 第19章 推进你的客户联系活动第五部分 稳步销售活动 第20章 筹备卓越的初次会谈 第21章 保持一往无前的势头 第22章 成功的品质附录 客户销售工具包致谢

<<放短线钓大鱼>>

章节摘录

书摘放弃以自我为中心的销售方式 让我们来看一看一直以来你是怎样约见客户决策者的吧。如果整个过程你只是拿起话筒，开始给那些素未谋面的陌生人打电话请求对方与你见面，一个又一个、一次又一次直到令自己都反胃了为止，那么你和大多数的销售员没有什么区别。你就是那些令人讨厌的电话推销员，常常在别人的用餐时间打电话，说话就像是在读稿子，那些夸张、粘乎的啰里啰嗦的言语老使得别人的脑袋嗡嗡作响，这真是有点低劣！

哦，你发誓再也不想给人那种感觉了吧？

那你就得好好费点功夫了，首先就是要琢磨一下你这预约电话该怎么打。

我知道，作为一名市场销售员，你可能宁可选择去牙医那儿做牙根管填充手术，去忍受那种痛苦，也不愿意打这些没有任何希望的销售电话。

你的内心总有个细小的声音在不断地说：真令人担心啊！

没有人愿意接这种电话的。

实在是避免不了要打这种电话了，那只好打吧。

果然不出所料，你的电话一下子就被踢给了客户的语音留言机：“你好，我是特里，我现在不在，有事请给我留言，我会尽快联系你的。

” 在没有更好的联系渠道的情况下，你决定还是留个口信吧，于是你马上坐直了身子，微笑着，用充满热情的话语说：“您好，霍普先生，我是马思恩·简，就在这个街区的一家咨询公司工作。我公司是家一流的销售顾问服务公司，提供广泛的资讯和专业的咨询服务，‘一站式’的服务方式能满足您的所有需求。

除此以外，公司最近还引进了一项富含尖端科技的服务项目，这项服务是获得了Krumstock Research的充分认可的。

我非常愿意和您约个时间好好谈一谈，更多地了解您在这方面的需要，同时向您介绍该服务的详细情况，请在您方便的时候联系我，我的电话是……期待与您会面。

” 说到这里你挂上了这个电话，松了一口气，想着总算又搞定了一个电话，做了该做的事了。

实话实说，你可能还会为自己的表现而感到满意吧？

你的留言旨在给对方提供一种资讯，表明了愿意为对方服务的热诚，同时也没有强求对方什么，也没有什么过分的言辞，一句话，即便你自己没有说出来，你也肯定在心里认为自己刚才的言行是非常专业、非常得体的吧？

但你不觉得对自己的留言很熟悉吗？

像不像你上次打电话时所说的，像不像其他销售员在预约客户时所说的？

也就是说，你潜在客户的语音留言机在某一天很可能会收到许许多多内容雷同、措辞一样的留言，其中就包括你的。

几乎所有的销售员都忙着宣传美化自己的公司，千方百计地推销出自己的产品，却很少停下来，冷静地从客户的角度来感受一下自己的销售。

那么，现在就花点儿时间来考虑一下这个问题吧。

假如你自己就是一位工作很忙的客户，听了上述的留言，你是否有兴趣回个电话呢？

是否会约个时间与这个销售员会谈呢？

你觉得会谈会给你带来价值吗？

到底值不值得花这个时间呢？

事实上，真正能在会谈中获得好处的只有一种人，那就是我们的销售员。

一旦预约成功，他就有机会向客户介绍自己的产品和服务，也不管这些东西对客户到底有没有用处，也不管客户是不是真的需要，这就是一种以自我为中心的销售方式。

我相信任何一位客户都不会喜欢这样一种忽略了客户方的销售方式，也都不会在它身上多浪费一分一秒的时间。也就是说，在当前这样一种更讲究效率、效益的商业环境下，这种销售方式是行不通的了，但确实确实，到现在为止几乎每一个销售员还在延续着这一套东西。

<<放短线钓大鱼>>

<<放短线钓大鱼>>

编辑推荐

迈向大公司的第一步真的很难吗？

约见大公司决策者是最困难的事！

他好像从不亲自接电话，也不会给你回电话，即便你碰巧接通了他的电话，他也会马上打发掉你。

想敲开大客户紧闭的心扉吗？

想缩短你的销售周期，获得更多的销售机会吗？

想形成自己的销售风格，走出自己的大公司销售之路吗？

是时候了，不要再打那些唐突的销售电话了，也不要再作无谓的等待了。

在当今风云变幻的市场环境下，你需要新的销售方式来打开大公司的销售之门！

除了新的销售方式，本书还特别为你配备了装备齐全的“销售工具包”，在理论与实践之间架起一条平坦的通道，让你一看就能学，一学就能会，一会就能马上用！

<<放短线钓大鱼>>

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>