

<<成交高于一切>>

图书基本信息

书名：<<成交高于一切>>

13位ISBN编号：9787111203148

10位ISBN编号：7111203143

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业

作者：孟昭春

页数：239

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>

<<成交高于一切>>

内容概要

没有成交，何谈销售？

成交是营销的终极目的，也是企业生存的命脉。

在销售活动中，永远都有两个硬道理：第一，卖出去；第二，卖上价。

本书围绕“成交”这一概念展开大客户销售十八招，招招都紧扣成交，招招都落到实处。

其目的就在于帮助销售人员切实练好基本功，拒绝失败的借口，真正做到用业绩说话，同时也有力地解决企业中普遍存在的“中场盘带过多，欠缺临门一脚”的问题。

本书方法重于理论，易教、易学、易复制。

实战，会做——成交才是硬道理！

<<成交高于一切>>

作者简介

一、孟昭春是谁？

他是销售专家，人称“孟百万”，曾在两个月内做成7张百万大单，12年来无人打破纪录；让人瞩目的1466万大单，荣获“中国营销创新案例金奖”。

他是培训大师，荣获中国十大企业培训师称号，中国管理培训七剑联盟之一，管理实践22年，台风幽默诙谐，语言生动传神，被誉为讲坛上的“单田芳”。

二、孟昭春讲什么？

一是销售技巧：成交演练——大客户销售十八招。

二是管理方法：做上司满意的中间层——中层管理者为上、御下的执行方略。

同时还有《授权是金控制是银》、《承诺制管理》等课程。

三、孟昭春其他专著：《大保单销售》、《关爱生命》、《承诺就要兑现》、《永久记忆的营销》。

四、孟昭春影响力：全国98家电视台“前沿讲座”和“东方名家”专题讲师，也是清华、北大等多所大学MBA特聘教授。

现任：北京春风智慧投资咨询有限公司董事长，北京影响力企业管理有限公司副董事长。

<<成交高于一切>>

书籍目录

序前言第一篇 战胜盲点篇——销售心理实务第一招 把握人生规律 平和面对成交一、建立大客户销售模型的意义和方法1.一招领先，招招领先2.销售模型建设好了，麻雀也可变凤凰二、战胜心中盲点，以客户喜欢的方式沟通，开放自己1.销售人员总是看到产品的优点，但客户却正好相反2.当人们认定自己的观点、信念时，就会对其他的信息设置盲点3.不是嘴大的人吃得多，而是命长的人吃得多4.把小单做大，把死单做活三、明确就是力量，设定目标，激活网状系统，层层突破1.人们只注意对他有好处或者有威胁的事情2. 突破盲点才能达到成功的终点四、掌握价值等式，对买点和卖点分析深透，明确需求1.买点以私为先，要利益鲜明；卖点以公为先，要理直气壮2.人们是为了自己的原因而购买，而不是为了你的理由而购买3.在给到关键人买点时，还要给他卖点4.掌握客户的心灵按钮，参透客户没法说出的东西5.买点和卖点统一，生意就能做成案例1：纸厂的新产品销售第二招 建立意愿图像 自动导航成交第三招 广交优质客户 量大必有成交第二篇 一网打尽篇——销售接洽实务第四招 找出系铃之人 一网打尽成交第五招 摸清客户底牌 教练帮助成交第六招 防范销售雷区 谨慎才能成交第七招 学会人情练达 关系决定成交第八招 把握招标流程逐环掌控成交第九招 用好三方案例 借力权威成交第三篇 无敌工具篇——销售策划实务第十招 锻造杀手之铜 工具辅助成交第十一招 教育驱动营销 培训服务成交第十二招 永久记忆行销 文字说服成交第十三招 瞬间完成说明 快字影响成交第十四招 培养忠诚客户 抑制对手成交第四篇 一剑封喉篇——销售谈判实务第十五招 切忌自言自语 对话才能成交第十六招 锁定拒绝原因 反问引导成交第十七招 打开沟通之窗 谈判控制成交第十八招 重复就是力量 成交高于一切跋后记附录：100句成交格言

<<成交高于一切>>

编辑推荐

其他版本请见：《成交高于一切：大客户销售十八招（升级版）》 《成交高于一切》由共和国演讲家李燕杰、彭清一作序、作跋！

由中国著名企业家冯仑、潘石屹、江南春联袂推荐！

由中国培训七剑联盟——王璞、汪中求、易发久、李践、程社明、吴甘霖联袂推荐！

美国第一人际关系大师哈维·麦凯：“每个行业都有自己的诀窍。

”大客户销售十八招，可以让你一招领先，招招领先！

昭春很有成就，《成交高于一切》行动有效、授之于人。

我常想：“利字当头，礼让三先；买卖面前，不争即争。

”这恐怕也是促进成交的另一种力量。

——万通集团董事局主席 冯仑 我与昭春共事多年，知他务实。

《成交高于一切》实战有效。

建最好的房子、做全世界最优秀的房地产公司是SOHO中国的追求，而卖出去、卖上价才是硬道理。

——SOHO中国董事局主席 潘石屹 在创意和智慧面前，财富是不平等的。

《成交高于一切》中所体现出来的销售智慧，可以让每一个销售人员创造不一样的结果，让每一个企业获得不一样的财富。

——分众传媒CEO 江南春 不错过成交智慧的三大理由：1.成交是企业经营的终极目的；2.成交才能回笼资金，促进企业良性发展；3.成交意味着成功，成交才能体现出价值。

不错过本书的三大理由：1.本书作者曾是大客户销售高手，书中的理论和案例均来源于实战；2.本书招招紧扣成交，落脚于成交，实战有效；3.本书方法重于理论，案例精彩，易教、易学、易复制。

《成交高于一切》最适合的三类人群：1.企业的中高层管理者；2.力图在销售领域干出一番大事业的人士；3.智慧产业工作者，包括咨询师、培训师、广告策划者等。

<<成交高于一切>>

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>