

<<成功销售10步骤>>

图书基本信息

书名：<<成功销售10步骤>>

13位ISBN编号：9787113112509

10位ISBN编号：7113112501

出版时间：2010-5

出版时间：中国铁道出版社

作者：布莱恩·兰伯特

页数：226

译者：蔡幸娜

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>

<<成功销售10步骤>>

前言

商界中，没有销售就没有一切。

如果你已经在销售行业工作过几个月了，就会意识到销售是件极其复杂的事情，需要用毕生精力来学习、实验，最终发现策略、战术来增加销售机会和提升你的职位，并成为你的客户们信任的建议者。

这本书可以设计以助你在最基本、也是商业最关键的工作——销售上取得成功。

这些趋势只是你将面临并加以平衡以实现成功的简单例子。

和其他任何职业一样，在这个快节奏的环境中，过度依靠特定的线路或者途径可能会有害无益。

市场是流动的，购物者需要的是速度和灵活。

本书将帮助你实现快速、有效地从销售人员转变为销售专家，同时，帮助你实现自我的提升和销售方式的彻底改造。

为什么大部分专业销售书和这本书是截然不同的。

当我在写这本书时，我试图搜索并填补该领域空白之处，并阐释我认为的销售行业的关键问题：那就是结构、框架和专业销售需要定义的重要缺失。

很多书都介绍了如何销售，但却很少有书来解释我们应该期待什么。

这一期待的缺失是大部分销售人员不协调表现的原因，然而这一缺失也是由许多因素引起的。

首先，销售行业还有待于进一步提高并成为一门专业性的学术。

尽管很多学校都提供了销售行业方面的选修课，但人们并不认为专业性的学术社团是推动销售行业前进的催化剂。

其次，在几乎一百年时间里，在销售进程（比如销售渠道）中都没有取得重大突破。

事实上，销售过程中最重要的几个步骤一直没有改变过，但在过去的的时间里，很多机构组织和个人都重新创造了销售步骤。

<<成功销售10步骤>>

内容概要

《成功销售10步骤》的内容灵感来自作者的个人经历，因为他深深地觉得：在专业销售领域，许多缺失是由于知识的欠缺造成的。

作为知名的销售专家，作者布莱恩·兰伯特拥有丰富的实践和培训经验。

他将这些荟萃成一本能帮助你成为一名有影响、高效率并且受人信赖的建议者的书。

所以，作者循序渐进地具体介绍了成为销售专家的每一个步骤：第1步 销售意识；第2步 了解你的工作和你的角色；第3步 培养胜利的习惯；第4步 了解购物过程；第5步 平衡销售进程；第6步 创造你自己的销售系统；第7步 促进收入；第8步 有效地沟通；第9步 经营你的销售机构；第10步 培养世界级的竞争力。

<<成功销售10步骤>>

作者简介

布莱恩·兰伯特（Brian Lambert），布莱恩·兰伯特获中央密歇根入学人力资源和信息资源管理科学硕士学位和卡佩拉大学管理学博士学位，是美国培训与发展协会（ASTD）的销售总监。他在销售、销售管理和销售培训方面已有15年的经验，是一位在销售队伍、销售进程和学习人员改造方面国际公认的专家，并亲自主持来自全球各地15000名售人员和销售经理的培训。

<<成功销售10步骤>>

书籍目录

引言第1步 销售意识了解你的责任履行你的义务持续做好销售记录了解你的个人销售风格产生正确的结果持续进步第2步 了解你的工作和你的角色销售的满足感开始：你需要知道什么第3步 培养胜利的习惯制定你的销售行动计划14种销售习惯和15个销售策略第4步 了解购物过程买家为什么要购买如何定义价值理解合作策略第5步 平衡销售进程展望方式合格探索发现做出承诺后续工作第6步 创造你自己的销售系统确立你的个人销售系统模型销售系统是堵塞的：一个系统方法个人销售法的四个阶段第7步 促进收入培养创造力培养倾听技能参与到决策制定中来第8步 有效地沟通把噪声最小化打磨你传达的信息使用有效的提问技巧掌握有效的沟通技巧巧妙地演讲提出解决方案第9步 经营你的销售机构必须要戴的是帽子而不是头衔经营期待召开有效的内部会议了解销售文化第10步 培养世界级的竞争力平衡能力世界级销售的专业性基本能力创造和结束机会保护客户附录A 销售界简介销售职业简介专业销售的基础学习如何销售了解专业销售是如何运行的确定销售成功对你意味着什么要知道，你的态度和观念很重要找出对你有效的方式确定你将走向何方附录B 大销售谣言谣言1：所有的销售员都是靠不住的！

谣言2：如果你是一位健谈者，那么你就是一位接近者了！

谣言3：不存在销售道德！

谣言4：市场营销和销售是同一件事！

谣言5：销售就是胜过你的消费者！

谣言6：专业销售并不是一份真正的职业！

谣言7：任何人都能销售！

谣言8：销售是一场数字游戏！

谣言9：你必须喜欢上拒绝！

谣言10：销售工作是一条死胡同！

附录C 推荐读物附录D 你需要知道的销售术语后记

<<成功销售10步骤>>

章节摘录

附录B是十大销售谣言（Top Ten Myths of Selling），毁有传统的建议，也有一些比较实用的注意点，它们将帮助你应用本书的十个步骤，从而成为一名销售专家。

如果你对你将跨入的行业还不十分了解的话就从这里开始阅读吧。

你会对这些谣言感到惊奇的！

这两章附录会被列出来，而在你阅读此书的过程中，你也会发现其中一些内容被拿来作参考了。但是我还是建议读者们在开始深入阅读此书前，先花一点时间在这些宝贵的材料上。

要在销售行业取得成功，需要各方面平衡发展。

你要在艺术和科学、技能和直觉之间实现良好的平衡。

再进一步说，就是你需要让自己进入一个自我发现、自我意识和专业探索的过程中来——而这本书将不断鼓舞你、帮助你开始这一过程。

专业的销售不是把产品或服务转移到购买者手上那么简单。

你必须做出决定、尽心交谈和获得知识。

一方面，顾客有个人的购买决定；另一方面，公司又有组织上的过程。

科学要求遵循深刻的销售过程——那就是定义并遵循那些战略战术型的销售过程，从而增加把某一产品或服务卖给一个人或一群人的机会。

销售过程由一些能增加结束某一销售的机会方法学或者途径组成。

作为销售过程的一部分，你必须明确你的目标购买者是谁，评估客户的需求，并决定哪一个产品或哪一项服务能帮助你的客户抓住一次商业机会，或者解决某一特定难题。

但是销售过程深植于销售所需的一个系统中，这一系统由策略、工具和创新组成。

这就是这本书为什么比其他书要提供更多信息的缘故——你将明白这一系统途径从一开始就是成功的必需，这样就能拥有努力的动力、增加销售的效率、加强你销售的能力。

但是请读者们注意，过度依赖眼下出版的销售法则或者销售渠道，可能只会是有害而无益。

因为销售不仅仅是简单地遵循一个装饰华美、只需按图索骥的过程。

尽管销售过程和渠道从文字上看起来很不错，但也只不过是实现成功的一个工具而已。

你必须成为一个会创新、懂谋略的思考者，这样，才能掌握知识、制定计划、组织工作并取得优胜。

换句话说，就是你必须学会去利用周围的复杂环境。

<<成功销售10步骤>>

编辑推荐

《成功销售10步骤》还提供了很多实用的技巧和建议，来帮助你实现从普通销售人员到销售专家的转变。

在商界，没有销售就没有一切。

如果你已经在销售行业工作过一段时间了，就会意识到销售是件极其复杂的事情，需要用毕生精力来学习实践以发现增加销售机会的方法，提高自己的销售技能，并最终成为客户们信任的建议者。

《成功销售10步骤》与其他销售方面图书的最大不同之处在于帮助跨入销售行业的人澄清了经常忽略的两个问题：“我需要知道什么”和“我城要做什么”。

而这两个问题正是成功销售的关键。

<<成功销售10步骤>>

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>