

<<一本书学会做销售>>

图书基本信息

书名：<<一本书学会做销售>>

13位ISBN编号：9787115223135

10位ISBN编号：7115223130

出版时间：1970-1

出版时间：人民邮电

作者：唐华山

页数：198

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>

## <<一本书学会做销售>>

### 前言

无论你有什么多么耀眼的学历，无论你在求职路上拼掉了多少对手，第一次走进职场时，‘你都要面对一个尴尬而现实的问题：在这里，你还只是一个“菜鸟”，一件小小的工作就有可能让你摔上一个大大的跟头。

而你身边，也总是不乏各种意外都轻松搞定、所有难题都从容摆平的职场“达人”，让你既羡慕又自卑。

1.谁来读这套书——你是那个羡慕“达人”的“菜鸟”吗经过层层筛选，你能够谋得这个职位，只是证明了你的知识水平和能力，挤进职场是一回事，在职场做出业绩则是另一回事。

常常听到职场新人抱怨工作很受挫，而职场老人也常常说新来的很“雷”人。

要想早日摘下“菜鸟”标签，晋身“达人”阶层，你需要以最快的速度积累经验，找到工作的感觉。

为此，我们编写了这套“职场达人技能手册系列”图书，专为刚刚进入新工作角色、有一定专业知识而又缺乏实践经验的职场人士设计，使他们可以避免时间与精力上的浪费，在最短的时间内了解必要的工作常识，掌握应对各种状况的方法，从生手变为熟手，把知识付诸于实践，把实践转化为经验。

销售正好为这些在其他领域不被认同但需要证明自己能力的人提供了这样一个机会。

在这个行业，每个人都站在同一条起跑线上，机会都一样。

倘若你真的有能力，自然就会成功，让别人刮目相看。

## <<一本书学会做销售>>

### 内容概要

《一本书学会做销售》内容简介：一本书就能学会做销售？

没错！

许多刚刚走上销售岗位的人，都会有这样的困惑：我已经拜访了不少客户，为什么拿到的订单那么少、总是被拒绝呢？

其实答案很简单，就是没有掌握正确的方法和技能，没有进行足够的系统训练。

《一本书学会做销售》立足实战，对销售人员在工作过程中可能会遇到的各种销售技巧进行了系统的梳理，内容涵盖了销售领域的各个方面，有利于销售人员开展有针对性的自我训练，得到全方位的技能提升。

用最短的时间、花最小的精力掌握一流的销售技能，快速适应销售工作。

## &lt;&lt;一本书学会做销售&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 学销售，先从自我规划与管理做起：自我规划与管理技能1角色认知：认识到销售是一项光荣而伟大的事业1自我激励：相信自己是最棒的6情商管理：直接决定销售业绩的，是情商而非智商10人脉管理：人脉就是财脉15心态管理：销售人员必须具备的五种心态18细节管理：细节决定销售成败24

第二章 良好的职业形象是销售成功的砝码：形象塑造技能29仪容仪表：注重仪容仪表，别让产品自动贬值29着装原则：合理着装，给客户留下完美的第一印象32肢体语言：巧妙传达口语无法表达的微妙信息34销售礼仪：要想有礼，必先懂礼41

第三章 让每一位客户都喜欢你：巧妙沟通技能45口才技巧：成功的销售，离不开好口才45赞美技巧：赞美是一种无与伦比的力量48说服技巧：这样说服最有效50语言得体：怎样让自己说的话更迷人53保持微笑：打好微笑这张牌56

第四章 无论海角天涯，我一定要找到他：寻找客户技能61寻找途径：寻找潜在客户的有效途径61客户甄别：如何从大量潜在客户中甄别出真正的目标客户67客户类型：了解你的目标客户类型70客户管理：有效管理目标客户资料73

第五章 找到打开客户心扉的钥匙：接近客户技能77电话预约：约见客户时，要注意措辞技巧77接近准备：接近目标客户前必须要做哪些准备工作79接近方法：接近目标客户的有效策略与方法86拜访原则：拜访目标客户必须掌握的“4W”原则89正式拜访：正式接近目标客户时的注意事项95

第六章 你能挖多深，他就能买多少：挖掘需求技能99购买动机：客户购买产品的两大动机99需求类型：知晓客户需求的三种类型102需求原则：挖掘客户需求的四大基本原则104需求层次：客户购买需求的五个层次105需求开发：开发客户需求的特殊技巧107

第七章 仅是专家还不够，还要懂得展示艺术：产品展示技能109产品认知：销售人员必须成为产品专家109原则方法：产品展示的原则与方法112展示要点：产品展示的七大要点115产品演示：客户满意就好，切忌画蛇添足117

第八章 这样劝，才会事半功倍：产品劝购技能121产品介绍：好东西要让客户知道121拒绝借口：客户拒绝购买产品的典型借口124劝购技巧：掌握产品劝购的技巧129卖点提炼：寻找产品的独特之处，用卖点打动客户131报价技巧：产品报价有技巧134

第九章 嫌货才是买货人，别把异议当刁难：排除异议技能139正视异议：异议不是刁难，嫌货才是买货人139异议类型：客户针对产品的异议类型143异议心理：客户心理异议类型分析145化解不满：巧妙化解客户的不满情绪147处理策略：巧妙处理客户异议的策略151解决步骤：处理客户异议的六个步骤155预防策略：怎样预防客户异议157

第十章 激发客户购买欲望，争取更多订单：促进成交技能159信号识别：细心识别客户显现的各种成交信号159促成方法：促进客户快速成交的方法与技巧162再次促成：达成协议后，别忘了争取更多订单172促成之后：成交后应该做的事有哪些174

第十一章 这样收款最有效：货款回收技能177全程扫描：精心把握收款的全部过程177收款策略：因人而异地制定收款策略179收款诀窍：巧妙收款的六大诀窍182呆账预防：预防呆账坏账的有效措施184

第十二章 全心全意为客户服务：售后服务技能187服务内容：售后服务的常规内容187服务原则：售后服务要遵循的原则189服务要点：牢记售后服务的两个要点191服务技巧：用出色的服务赢得回头客193服务承诺：信守诺言，跟进所承诺的服务196

## <<一本书学会做销售>>

### 章节摘录

3.广阔的发展空间 销售人员销售的过程中,可以借助企业的产品、资金和渠道建立自己的关系、积累经验,一旦时机成熟也可以开辟自己的天地。

与此同时,销售能磨练你的品性,使你迅速成长。

例如,销售人员可以学会怎样让别人接受自己的想法,怎样与人相处,怎样灵活处理问题,怎样战胜别人的冷漠和拒绝。

应该说,销售人员在销售中学到的技巧和原则适用于任何行业,一定会令销售人员终生受益。

四、销售是实现自我价值的极佳途径 人生的终极追求,就是实现自我价值,获得社会的认可。

而从事销售,就是实现自我价值的极佳途径。

成功的销售人员会将销售看作是实现人生价值的机会,他们的实现方式大致分为以下几种。

1.发掘潜能,体现自我价值 销售是发挥潜力与展示自我的机会,销售过程要将消费者、销售者和经营者集为一体,使之产生几何倍增效应。

因此,很多销售人员坚信销售能够为自己提供一个施展才华的无限空间,让自己的能力得到充分发挥。

销售正是他们所追求的发掘潜能与体现自我价值的最好方法。

拥有这种心态的人常常热衷于各类销售活动,热情而主动,通常来讲,他们都能够全身心地投入销售工作,并且有一种勇往直前的态度。

这类人在销售领域中更容易获得成功。

2.展示自我才能 判断一个人是否有能力、有才华,不应只看他所取得的成就大小,在现实生活中,有能力却没有机会的人比比皆是。

<<一本书学会做销售>>

编辑推荐

《一本书学会做销售》一看就懂的专业知识，一学就会的实战技巧，一本书就让你爱上销售工作  
从生于到熟于的晋级指南 变知识为经验的实战宝典 一读就懂，系统训练 ·自我管理  
技能·形象塑造技能·巧妙沟通技能·寻找客户技能。  
一目了然，全面提升 ·接近客户技能·挖掘需求技能·产品展示技能·产品劝购技能。  
一步到位，融会贯通 排除异议技能·促进成交技能·货款回收技能·售后服务技能。

<<一本书学会做销售>>

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>