

<<销售演示实用技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售演示实用技巧>>

13位ISBN编号：9787121109232

10位ISBN编号：7121109239

出版时间：2010-6

出版时间：电子工业

作者：史蒂芬·谢夫曼

页数：175

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>

<<销售演示实用技巧>>

前言

可能这么说有些自恋，可我还是忍不住想说：如果你买了本书，那你很有可能是听说过我。或许你看到过或读到过我写的书，听过我的演讲，或是上过我的课。

所有的这一切都是我骄傲的资本。

不过说真的，日后（也就是很多年以后，我离开人世的时候），我最想让人在我的墓碑上刻下这样一行字——他曾是一位优秀的销售员。

我的职业生涯从做销售开始，我知道，它也将以此画上句号。

我不是个老套的人（我知道这听上去非常老套），但这一行的确有些独特之处让人无法形容。

从很多方面来看，做销售可得耐得住寂寞。

什么都得靠自己，整天在外奔波，还得给陌生人打电话，对方觉得花10分钟跟你面谈就已经是帮你大忙了。

做销售会面临很多挫折，但也有你想象不到的美妙之处。

我在做演示时曾经进入非常好的状态，我看到每一样东西慢慢地呈现在我眼前，听众似乎被我说的一句话，以及我放映的每一张幻灯片深深吸引了。

我对听众提出的每个问题都胸有成竹，我有足够的时间组织出精妙绝伦的回答。

<<销售演示实用技巧>>

内容概要

《销售演示实用技巧(修订本)》是销售培训师、畅销书作者史蒂芬·谢夫曼的又一力作，书中告诉销售员如何让自己的销售演示清晰明了、深刻有效，从而吸引住客户，达成交易。作者从销售演示的过程、演示前的准备工作、演示过程中的注意事项几个方面详细介绍销售演示中可能遇到的问题，并且在书的最后部分描述了一些失败的演示案例及销售员可以从中学习的经验教训。

书中所介绍的内容，都是作者多年从事销售及销售人员培训工作的实际经历的总结，对销售人员非常实用。

<<销售演示实用技巧>>

作者简介

史蒂芬·谢夫曼，目前任D．E．I．连锁培训系统的总裁。
(D．E．I．连锁培训系统是全球知名的培训企业。
)他曾为美国电话电报公司、摩托罗拉公司、美国纽约化学银行、制造商汉诺威信托公司等机构的50多万名销售员做过培训。
史蒂芬·谢夫曼出版过多部销售方面的畅销书，如《电话销售与成交技巧》、《成功实现销售》等。

<<销售演示实用技巧>>

书籍目录

1 销售演示和销售过程销售的规则促成每笔交易销售的障碍为初次会面做准备我说什么你都要问吗提问的规则一问二听三核实 2 演示之前人多力量大演示前的准备工作不用PPT准备听众名单摄影棚里学演示把生意留住演示前必做的10件事 3 进入会议室演示的组成部分营造和谐的氛围保持和谐的氛围肢体语言善用幽默面向委员会销售产品完成交易及其后续工作 4 经验教训案例1 让听众站在同一起跑线上案例2 昂贵的教训案例3 别跟这些销售员学案例4 了解客户的需要结束语 关于作者

<<销售演示实用技巧>>

章节摘录

1 销售演示和销售过程 销售的规则 也许你听说过这么一个老掉牙的说法——公司业务的80%来源于其20%的顾客(别感到惊讶,有人叫它80/20规则。

我不知道这个说法是否正确,不过,照那么说的话,公司80%的业务是由20%的销售人员产生的

。

至于这些数据是否精确都无关紧要,说实话,我对此也深感怀疑。

但它基本上没错。

干过销售的人都知道,公司的销售队伍实际上是由两个极不平等的团体组成的。

其中,小之又小的那个团体由能干的销售员组成,而庞大无比的那个团体则全都是守株待兔者,这真是令人感到可悲。

过去的30年里我一直在对销售人员进行培训。

我计算过,我培训过的人不少于50万。

这期间我发现了成功的人——也就是能干的销售员——和失败的人之间的差别其实很细微,两者的区别到底是什么呢?其一就是渴望。

.....

<<销售演示实用技巧>>

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>