

<<销售人盯人>>

图书基本信息

书名：<<销售人盯人>>

13位ISBN编号：9787121110276

10位ISBN编号：712111027X

出版时间：2010-7

出版时间：电子工业出版社

作者：影响力中央研究院教材专家组

页数：219

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>

<<销售人盯人>>

前言

易发久是我的忘年之友，也是我众多弟子中最有德、有识、有才者之一。一个老师最大的骄傲就是培养出让自己敬佩的学生，如今我可以无憾地说，我就是那个最幸福的老师。

发久聪明睿智、勇于探索、善于创新，常常让我赞叹、欣慰，在业内也是有口皆碑。我自与他相识、相知以来，亲见他出版了一本又一本专著，主持了一个又一个培训盛会，结识了一代又一代才俊，培训了一批又一批学员，一次次将中国的培训事业推向高潮。可以肯定地说，没有发久，中国的培训也会大踏步发展，但一定会落后一两年。不要小看这一两年时间，在周围环境瞬息万变的时代，也许落后一步就要追赶几十年。所以，发久对中国企业的发展，可以说是有功德的。

我是中国“文革”后最早从事培训工作的人之一，早在1977年就倡导并创办了全国第一所民办大学，在1986年又创办了全国第一个MBA班，亲眼目睹了中国培训业30多年的发展。我百感交集，既欣慰喜悦，又惋惜痛心。

欣慰的是，越来越多的企业已认识到了培训的重要性，而且提供培训服务的公司也越来越多；惋惜的是，大部分培训没有达到预期效果，许多培训公司只是昙花一现即告凋零。

<<销售人盯人>>

内容概要

本书针对多数销售经理高效管理团队的问题，为销售经理提供销售准备、客户接近、产品说明与展示、交易缔结四大攻略，有助于销售经理迅速了解销售员具体的工作情况，准确把握“盯人”的关键点，打造一支由销售专业高手组成的明星销售团队。

<<销售人盯人>>

书籍目录

- 攻略一 帮销售员做好万全准备——销售准备攻略 第1章 让销售员“金玉其里”——内在素质培育
- 1.1 培养销售员积极、乐观的心态 工具 测试销售员是否拥有积极、乐观的心态 案例讨论 金牌销售经理让店员拥有乐观的心态
- 1.2 告诉销售员：“你真棒！” 工具 测试销售员的自信程度 案例讨论 自信赢得客户 1.3 让销售员挖掘出动力源泉
- 企图心 工具 了解销售员企图心的程度 案例讨论 销售经理“羞辱”下属的苦心
- 1.4 让销售员永不停下学习的脚步 工具 销售员学习途径测试 案例讨论 打造一支不会“贬值”的团队 本章小结 第2章 让人人都有一张“生花妙嘴”——沟通技能训练 2.1 语言表达能力训练 工具 测试销售员的语言表达能力 案例讨论 口才绝佳的销售经理 2.2 有效沟通的关键——倾听能力训练 工具 销售员倾听能力训练 案例讨论 倾听——消除客户抵抗的法宝 2.3 让销售现场“热”起来——提问与回应技巧训练 工具 经典客户问题的回应测试 案例讨论 会说不如会问 本章小结 第3章 成交有“礼”——着装与礼仪训练
- 3.1 让客户眼前一亮的秘诀——得体着装 工具 男性销售员的经典服装搭配 案例讨论 客户不喜欢“时装表演” 3.2 销售社交礼仪训练 工具 测试销售员销售礼仪的掌握程度 案例讨论 谨防“祸从口出” 本章小结 第4章 一日之计在于昨夜——销售前的准备工作训练
- 4.1 市场调查 攻略二 帮销售员跨越第一层障碍——客户接近攻略 第5章 打开客户“心门”——销售员自我销售训练 第6章 让客户对销售员“一见钟情”——接近客户训练 攻略三 让产品在客户的脑中上架——产品说明与展示攻略 第7章 让销售员“胸有成竹”——产品说明培训 第8章 让产品在展示台上“动”起来——产品演示培训 攻略四 让交易开花结果——交易缔结攻略 第9章 让销售员学会“对症下药”——客户需求与决策分析训练 第10章 熟能生巧——让销售员抓住缔结信号，迅速成交 第11章 让销售员练就火眼金睛和矫健身手——异议辨识与化解训练 后记参考文献

<<销售人盯人>>

章节摘录

插图：1.1.2塑造销售员乐观的心态许多人都有这样一种认识：成功人士比普通人更快乐。一些没成功的人认为，因为成功人士成功了，他们创造了价值，拥有了财富、名声，受人尊敬，所以他们才快乐。

在培训中，销售经理应该让销售员明白，这种想法是错误的。

成功者不是因为成功后才乐观、快乐的，而是因为他们的乐观、快乐吸引了许多能帮助他们的贵人，才使他们获得成功的。

乐观对每一个人都非常重要，对销售员尤其如此。

没有任何客户会向一名垂头丧气、脸上写满不幸、痛苦的销售员购买产品，除非他打算施舍。

相反，乐观的销售员如一块磁石，吸引着他接触过的客户，使这些客户愿意与其交往。

美国心理学教授马丁·沙里曼在研究乐观心态对人的重要性时发现，对保险公司销售员来说，第一年乐观销售员的业绩超出悲观销售员的21%，第二年超出57%。

在一次次遭受拒绝后，悲观销售员可能在潜意识里认为“这一行我干不了，一张保单都卖不出去”；而乐观销售员会时刻告诫自己“可能我的方法不对”，或者“不过是碰到几名情绪不佳的客户而已”。

。

<<销售人盯人>>

后记

影响时空管理丛书历经无数的风雨和坎坷，今天终于与广大读者见面了。

此刻，这个团队中每一个人的内心无不充满感激与感恩。

在三年多的时间里，就是他们，以舍己的精神和任劳任怨的态度，确保了 this 浩瀚工程的按时完成。这期间他们遇到过多少麻烦、走过多少弯路、面对过多少痛苦，恐怕只有他们自己知道、只有时间可以证明。

但从他们激动的泪水中可以看出，他们是无悔的，也是幸福的。

为此，我应该向这些伙伴深深鞠躬！

在研发过程中，最大的瓶颈就是书中涉及成千上万的实战案例和管理工具。

正当我们陷于危难之时，是许多无私的兄弟企业向我们伸出了援助之手。

对于这种雪中送炭般的情谊，我们除了牢牢记住，还要在未来的日子里将它转换成一种成长的鞭策。

我们知道这些真实的案例和工具是用心血和数不清的金钱换来的，是无价的，所以我们必须像珍惜自己的眼睛一样珍惜它，像尊重自己的生命一样尊重它！

当然，我们更要感谢那些指导者、引路人。

各种形式的碰头会、研讨会多达59次，莅临会议现场的320多位学界专家、培训专家、企业高层管理者毫不保留地奉献出了自己在教学与管理实践中的精髓。

正是这些精髓的融入，使本套丛书更充满活力，更具实战性、系统性。

在本套丛书的编写过程中，我们参考了数以万计的业内同人的学术著作，因篇幅所限不能在此一一署名表示谢意，但我们已将这些人的名字铭记在心！

我们默默地工作，一方面要以这些人为榜样，另一方面则要做出成绩以示报答。

我觉得人生风雨过后的豁然那样弥足珍贵，或许就因为有了这些人的激情呼唤，才激励着我们去寻找生命的价值！

<<销售人盯人>>

媒体关注与评论

销售经理系列注重实战，工具多，方法多，案例多，对于刚上任的销售经理来说，具有启蒙老师的作用。

——北京五度欧润食品有限责任公司 吴霞 这是一部使销售人员实现从菜鸟到大侠完美蜕变的宝典，也是希望从事销售培训工作或者在公司负责销售管理的朋友们必备的一部销售“康熙字典”。

——中旭教育集团苏皖大区总监 李宁 影响时空管理丛书具有很强的操作性和很高的应用价值，是一套不可多得的工具书。

——国家人力资源和社会保障部中国人事科学研究院副院长 吴德贵 团队以人为本，目标销售依控而攻。

销售经理系列具有工具化、本土化、实战化、系统化的特点，是销售团队管理的点睛之作。

——北京网势广告有限公司销售总监 于玲杰

<<销售人盯人>>

编辑推荐

《销售人盯人:销售经理对销售员在岗培训的4大攻略》：工具化、本土化、实战化、系统化，让您的职业生涯从此发生实质性改变。

<<销售人盯人>>

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>