

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

图书基本信息

书名：<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

13位ISBN编号：9787122128997

10位ISBN编号：7122128997

出版时间：2012-3

出版时间：化学工业出版社

作者：卢斌

页数：245

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>

## <<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

### 前言

销售行业的竞争十分激烈，其生存规则不再是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。

牛顿曾说过他的成功是因为他站在巨人的肩膀上看世界。

因此，销售员在迈向成功的道路上，要善于借鉴前辈的成功经验，避免自己走“弯”路，缩短自己摸索的过程，从而更快地走向成功。

在成功的销售大师中，原一平是最值得销售员学习的典范之一。

原一平，其貌不扬，身高不足1.5米、体重只有50公斤，但却创造了日本销售界的奇迹：他在36岁时就摘得了日本保险冠军的桂冠，并荣升为世界百万圆桌会议协会成员。

更令人敬仰的是，从45岁开始，销售大师原一平在日本连续15年荣登销售业绩全国第一宝座，创下的世界销售最高纪录20年未被打破，被人们称之为“销售之神”。

因此，如果我们立志要在销售界有所作为，那我们就要相信自己，相信自己的状况应该不会比当时“形象差、起点低、圈子窄、积蓄少”的原一平更差，既然他能在如此恶劣的情况下获得巨大的成功，我们又为什么不可以呢？

《销售大师原一平的72条销售真经》是“莫萨营销向大师学销售图解系列”中的一本。

本系列图书通过对著名销售大师的销售理念和销售技巧的深刻剖析，让读者在较短的时间内学会有用的销售方法和技巧，快速地掌握销售要领，最大限度地减少销售碰壁次数，更快地成交。

《销售大师原一平的72条销售真经》对原一平在寿险销售过程中的事迹进行了引述、分析及总结，深刻挖掘了他在销售过程中的72条真经。

这些真经都是销售员成功的精髓所在，可以指导销售员在实战中加以运用。

本书是一本定位于销售技能与技巧方面的书，避开了空洞的理论说教。

具体来说，本书有以下三大特点。

1.精选真人案例，启发销售员智慧 本书在每节都为读者精心准备了寓意深刻的案例，并且大部分来自于原一平亲身的经历，从而让读者在这些小故事里放松心态，进而感悟销售技巧。

2.注重图表演示，销售技巧一目了然 本书采用大量的图表，简明地讲解了在实际销售过程中销售员应该采取的对策与方案。

图表演示让读者易懂易记，并巧妙地将这些技巧运用到销售过程中。

同时，本书中还穿插了大量的插画，它们不仅有助于读者理解大师的事迹、案例，还有助于读者加深对销售知识、销售技巧的理解。

3.创新销售知识，打破惯性思维定势 虽然本书是以借鉴原一平的销售真经为主，但是借鉴绝非简单的复制，在引述原一平成功销售故事的同时，笔者还从纵深的角度引导读者拓展销售知识，让读者不仅能够从故事中领悟道理，还能够将书中所讲的问题解决方案直接运用到实际的销售过程中。

本书适合一线销售员，尤其是销售经验还不够丰富的销售新人使用，也可以作为企业的销售管理人员指导下属的参考工具书。

在本书的编写过程中，得到了很多人的帮助。

杨扬、孙宗坤、刘井学、孙立宏负责资料的收集和整理，邓长发、廖应涵、王建霞、赖小丽负责本书插画的制作。

陈姣、赵成、柯琪芳、程淑丽、张小琴、周晴、姚小风、刘文军、曹加琪等也提供了很多帮助。

在此一并向他们表示感谢！

莫萨营销研究中心

## <<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

### 内容概要

本书通过对销售大师原一平在寿险销售过程中的方法、技巧及其应用要领的总结，旨在教会销售员快速掌握销售真经，直至和客户成交、顺利签单。

本书围绕售前准备、寻找客户、客户沟通、产品演示、处理异议、抓住成交机会、应对不同客户、和客户成为朋友、战胜苦难与挫折、成功心态修炼等10个方面，以真实的案例和简洁的图表向读者传授72条销售真经，是销售员成功攀登销售高峰的实用枕边书。

## <<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

### 书籍目录

#### 做销售，你准备好了吗？

推销之神原一平认为，要做好销售，充分的准备非常重要。当我们启动销售的征程时，梦想、勇气、微笑、充分的知识储备等都是不可或缺的。相信一个有备而来的销售员定能在销售行业成功地闯出一番天地。

1. 有梦想才会有奇迹
  2. 相信勇气的力量
  3. 心有成“品”竹在胸
  4. 让形象成为响当当的名片
  5. 你也可以能说会道
  6. 会用微笑传情达意
  7. 赢得身边人的支持
  8. 做好时间的主人
  9. 用好电话这个工具
- 客户原来就在你身边

原一平说过：“处处留心皆文章，处处有心皆客户。”赢得客户并没有想象中的那么难，只要用心寻找，销售员就会发现客户原来就在我们身边。

1. 处处留心皆客户
  2. 做一个“大侦探”
  3. 社交聚会上的人脉
  4. 你用好公司资源了吗
  5. 老客户是最大的财富
  6. 抓住电波中蕴涵的机会
  7. 守株待兔等来准客户
  8. 投其所好赢得准客户
  9. 激将也能带来准客户
  10. 选择也是一种智慧
- 用心敲开客户的“门”

要让客户注意到我们的存在，要让客户放心地购买我们的产品，这都需要销售员花点心思。销售员不仅要勇敢地敲开那扇隔开了我们和客户的大门，更要善于敲开客户的心门，让客户心甘情愿地与我们签单。

1. 敲门前给自己加加油
  2. 第一印象论成败
  3. 真心赞美开局面
  4. 用好幽默这张牌
  5. 设计话题让客户敞开心扉
  6. 让客户注意到我们的存在
  7. 勇敢地向对方表白
  8. 特别的礼物见真情
  9. 读懂心才能与客户交流
- 做一个善于表现的销售员

要在众多销售员中脱颖而出，让自己在客户眼中与众不同；要轻松愉快地完成与客户的沟通；要

## <<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

逗准客户笑，这些都是带给销售员考验和挑战的地方。  
因此，我们要善于表现和展示，生动有趣地吸引客户的注意。

1. 演示让产品活起来
2. 让道具为销售加分
3. 故事大王话产品
4. 不妨来些小计谋
5. 想办法逗准客户笑
6. 别人眼中的自己“与众不同”

处理异议，求大同存小异

事实上，眼前的异议就是销售员未来的机会，只有问清了客户推脱的理由，从容应对那些看似不可跨越的异议并给予客户足够的关爱，销售才有可能成功。

1. 眼前的异议=未来的机会
2. 火眼金睛辨异议
3. 问出客户推脱的理由
4. 从容应对“大”异议
5. 巧施妙计解决异议
6. 克服常见的异议
7. 争辩解决不了问题

成交，就是一刹那的事

客户出于各种原因，往往不愿意主动提出成交，但客户的购买意向总会有意或者无意地通过各种方式表现出来。

销售员必须善于观察客户的言行，捕捉稍纵即逝的成交信号，抓住时机，及时地促成交易。

1. 时机就在那一刻
2. 心动更要有行动
3. 比别人多一次坚持
4. 异议处理完可请求成交
5. 将拒绝当做成交的机会
6. 协议达成后仍不可松懈

将心比心，让客户和你成为  
“我们”

在销售过程中，销售员可能会自我感觉良好，但是让客户也感觉好更加重要。

温馨、人性化的服务可以给客户愉悦的感觉，让客户和你成为“我们”便可以轻松地完成交易，这不仅会让客户满意，更会让客户感动。

1. 讲究待客之礼
2. 换位，想客户所想
3. 帮助客户解决烦恼
4. 让客户自己作决定
5. 不忘向客户说声“谢谢”
6. 提供服务，更是提供一份关怀

不同的客户因你变得同样配合

不同的客户有着不同的心理特征。

因此销售员在同性格迥异的客户打交道时，需要用不同的交往方式才能保证合作的顺利进行。

销售员一定要具备“识人”的能力，让不同的客户因为我们的努力而变得同样配合，都采取购买行动

## <<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

1. 对待发牢骚的客户
  2. 与“客气”的客户打交道
  3. 与“我是专家”型客户接触
  4. 与沉默寡言型客户的相处之道
  5. 怎样和说谎的客户继续交往
  6. 与傲慢型客户交往有策略
- 苦难是成功路上宝贵的财富

著名作家巴尔扎克说：“世界上的事情永远不是绝对的，结果完全因人而异。苦难对于天才是垫脚石，对于强者是一笔财富，对于弱者是万丈深渊。

”当痛苦降临时，有的人则不屈不挠，在与痛苦相搏中胜出——销售员要做的就应该是这种人！

1. 给自己打气——“我是最棒的！”
2. 愈挫愈勇，才能看到雨后彩虹
3. 学会情绪管理，做情绪的主人
4. 立即行动，做个有行动力的人
5. 勤能补拙，奠定成功的基石
6. 让家庭成为销售事业成功的支柱

成功是一种持续的过程

从成功走向成功，才是真正的成功。

可悲的是，很多销售员却把一次成交当成了成功，从此失去了奋斗拼搏的动力，迷失在既有的成绩之上，这不是真正的成功。

1. 积极的工作观是前进的动力
2. 活到老学到老，销售无极限
3. 和昨天的自己、业绩说再见
4. 战胜最大的敌人——自己
5. 勇于自省才能更上一层楼
6. 站在巨人的肩膀上看世界

<<莫萨营销向大师学销售图解系列>>

编辑推荐

《销售大师原一平的72条销售真经》适合一线销售员，尤其是销售经验还不够丰富的销售新人学习和使用，也可以作为企业的销售管理人员指导下属的参考工具书。

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>