

<<每天学点魔法趣味销售学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点魔法趣味销售学>>

13位ISBN编号：9787229036577

10位ISBN编号：7229036577

出版时间：2011-5

出版时间：重庆出版集团，重庆出版社

作者：张志文

页数：244

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>

<<每天学点魔法趣味销售学>>

内容概要

什么是销售人员的终生课题？

如何做到对每一个产品都能精细到形象地介绍，如何对每一个疑问都能通俗到位地讲解，如何对每一次失败都能汲取经验百折不挠，如何对每一天的自己都有细致的提升规划.....张志文所著的《每天学点魔法趣味销售学（魔法版销售学）》以活跃趣味的风格全面地论述了在销售商品的全过程中，如何正确运用销售方法和技巧，活学活用销售理论以及如何发挥自己的潜能。

《每天学点魔法趣味销售学（魔法版销售学）》不仅适合作为广大销售人员必备读物，而且它还可以作为企业和商品：流通领域、关心商品销路的有关研究人员的参考书。

<<每天学点魔法趣味销售学>>

作者简介

张志文，男，美籍华人，美国西弗吉尼亚大学毕业。
曾在纽约、印第安纳等国际企业做销售工作，并曾多次担任德、美等国际企业的总经理职务，现任德国KHD洪堡威达克机械设备（北京）有限公司董事兼总经理。

长期致力于《销售管理》《团队管理》等课题的专项研究和实践工作，积累了丰富的理论知识和实战经验。

有多年的心理学、社会学研究经历，对个体社会心理现象、成功心理学有着深入的研究和独到的见解。
他曾多次在核心期刊发表学术论文，有着广泛的影响。

<<每天学点魔法趣味销售学>>

书籍目录

第一章 你必须敢于把斧子卖给总统（销售心态与素养）1.把拒绝当恋人一样去攻克2.你知道最高效的销售者都在做什么吗3.产品是“十字架”，而你却不信上帝4.你销售的不是产品，而是你自己5.不做准备，就是在准备失败6.你应该让客户笑着消费第二章 你要知道，面对“上帝”的第一句话有多重要（开场白的强化）7.即便是死神来了，你也要敢于开口8.切忌“开口便要钱”，尽管这是你的最终目的9.要让别人知道“你为什么会站在这里跟我讲话”10.你清楚什么是最有成效的开场白吗11.说话像打靶，说在点子上最重要第三章 他究竟是喝可乐、咖啡还是葡萄酒（挖掘、澄清客户需求）12.了解他有什么，还缺什么13.他想要的，你可以给得更多14.最可怕的情况是：他不知道自己是多么的需要（暗示客户没考虑过的需要）15.当不满达到极致时，需求也就越来越明显了16.在提问中，不断明确客户的需求17.提问题时，不要让客户觉得是在“侵犯”第四章 这不是在卖产品.而是在提供帮助（满足客户需求）18.让“救助方案”随着问题的深入逐渐产生19.相比“掏钱买东西”，他们更愿意接受“帮助解决困难”20.让客户知道他得到什么效益21.有些药吃得太早就没用了（不要过早地阐述你的决策）22.让对方看到额外的价值第五章 “好吧.我想这没问题”——这是令人兴奋的进展（获得承诺签单）23.多问让客户说“是”的问题24.谈价格就像吃面包一样简单25.“我想事情不像你说的那么简单... ”——异议的处理26.口头承诺并不等于立刻签单成交27.大生意的承诺获得容易，兑现不易第六章 成交既是结束，也是开始（成交与售后阶段的交接）28.单子签了，销售仍未结束29.“销售——售后服务——口碑”的循环效应30.把客户当朋友一样，不能断了联系31.同样一根甘蔗可以嚼很多遍32.像呵护恋人那样去呵护客户的疑难

<<每天学点魔法趣味销售学>>

章节摘录

把拒绝当恋人一样去攻克 作为一名销售人员，时常会遭遇别人言辞的拒绝，引用美国一名老资格销售人员的话就是：“我做销售人员的一生，所遭遇的拒绝就像面包屑一样，数也数不清。那些客户的拒绝就像当初我向妻子表白时，妻子的拒绝一样无情，但我不怕，因为最终我娶到了这个美丽的妻子……因此我想，只要我把客户的拒绝当成恋人那样去攻克，没有什么攻克不了的……哈哈，不是吗？”

的确，销售人员可以说是所有职业群体中遭受拒绝最多的职业，面对10个客户，可能有8个会拒绝你，甚至是百分百地拒绝你，这就像失恋了10次那样令人难以忍受。

到此，问题就出来了：有些人面对拒绝选择了逃避、放弃，而有些人却选择了坚持。

因此，差距也就形成了：一部分坚持下来的销售人员往往能够在拒绝中找到解决问题的方法，最终达到终点，赢得胜利。

而那些选择在拒绝面前低头离开的销售人员呢？

他们永远也无法得到成功时的喜悦，他们永远也不知道自己错过了什么……你在怕什么 你之所以没能够把握住很多销售机会，并不仅仅只是因为技巧的问题，而更多的是心理障碍问题。

有些销售人员在面对客户时，常常会产生一系列阻碍自己发挥的心理屏障，其中害怕客户拒绝就占到了很大的一部分比重。

在此，我们把销售人员脑子里常常会浮现的一些可怕问题罗列出来： 第一，“哦，上帝，如果他说‘不’，那么我该怎么办？

那样的场面简直太令人感到尴尬了……” 这类人往往会在销售行为之前便展开联想，在脑子里把所有可能遭受到的糟糕的情况一一罗列出来，尤其是最为直白地被拒绝的景象，他们会刻画得更为清晰，越是这样，他们就越觉得那样的场面尴尬，是自己所无法应对的，于是，害怕的心理便产生了。

第二，“我不觉得他比我进化得更为高级，可是我却必须像个乞讨者一样去百般讨好他，让这个‘上帝’在订单上签字，这太不公平了……我觉得我的尊严受到了伤害……” 这类人是典型的定位错误，他没有正视自己在销售过程中所扮演的角色，自己是销售人员，而对方是客户，一方是卖，一方是买，不存在对比与交集。

现代企业中提倡“客户就是上帝”，所标榜的并不是人格高低，而是一种服务理念。

销售也是一种服务，要服务就要在心理上亲近客户，不把客户当做敌人，要像上帝一样去虔诚地对待对方，以提供最好的服务，这样才是一个服务者应有的心态与素养。

第三，“我总有种犯罪感，这个产品有公司所说的那么好吗？

老实说……哎……我有些怀疑，所以我从来都不会尝试用它，但为了卖出去，我不得不把它说得很好……我觉得我像个骗子，不是在卖产品，而是在欺诈客户……” 如果你有这种想法，那么你不应该再抱着样品或是拿着样图四处奔跑，因为自从这样“不敬业”的想法从你的脑中诞生起，你就不可能成为一个优秀的销售人员。

作为一名优秀的销售人员，首先就是要充分地了解自己将要销售的产品，从特性到实验性成果，如果有可能，或者说条件允许的前提下，自己必须亲自尝试一下、体验一下，这样才能更加明确地向客户表述。

另外，抛开产品本身不讲，作为一名销售人员，从选择企业的那天开始，就要热爱这份工作、热爱自己的产品，就像爱自己的孩子一样。

孩子在其他父母眼中可能不是最好的，但是在自己父母眼中却是最可爱的，因此，你必须学会站在公司的立场上去判断自己的产品，而不要仅以自己的眼光和价值观去评判自己的产品。

尤其是从未尝试使用产品的销售人员，就更加没有资格去怀疑任何一件产品，你的这种态度只会让你的语言变得不确定，发挥也会失常，客户也会心生疑虑，那么这个订单注定是要失败的。

在此，我们需要特别强调的是：即使客户拒绝了，我们也要笑着收场，然后再接再厉，让客户看到作为一名销售人员的诚意与职业精神。

然而，如果你在销售之初便“害怕”拒绝，那么你就一定会被拒绝打败。不！

<<每天学点魔法趣味销售学>>

确切地说，是被自己打败！

<<每天学点魔法趣味销售学>>

编辑推荐

《每天学点魔法趣味销售学（魔法版）》赋予你看透销售学的魔法！
超好玩、超发烧、超牛X的销售学说明书。

<<每天学点魔法趣味销售学>>

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>