

<<10分钟销售演练手册>>

图书基本信息

书名：<<10分钟销售演练手册>>

13位ISBN编号：9787301198742

10位ISBN编号：7301198744

出版时间：2012-2

出版时间：北京大学出版社

作者：和锋

页数：162

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>

<<10分钟销售演练手册>>

前言

销售是一种将语言、思维、行为高度结合的技术，提高销售水平的窍门就是反复演练。本书就是专门为立志要成为专业销售人士的同行准备的演练手册，既提供了销售新人必备的技术演练习题，又给出了示范答案。

作为一本销售演练手册，本书的独特之处在于它不是“讲”销售技巧，而是带着你“练”每一个关键技术点。

书中内容按照销售流程划分为五个部分，每个部分演练一个销售阶段所必备的重要技术点。演练的流程是：首先是一节对话，讨论某个销售难题，接下来就是围绕此难题设计的“演练”；当你完成练习后，再看下面的“提示”和“示范”，这也是本书的关键点。

对于这本书，你不仅要读，而且一定要动手去做。我建议你这样阅读：先看技术点，务必认真做“演练”，然后对照前面的知识点修改“演练”的答案，接下来再看“提示”和“示范”，就能明白关键所在了。

完成以上步骤后，你就可以停下来，回顾以往的销售活动，并策划一下如何将演练的技术点运用到明天的销售实战中去。

演练可以改变你的一些“反”销售的行为。比如，你从未意识到的、想当然的、让人反感的推销行为（包括说话方式），甚至是待人接物的态度。

演练不仅能训练你的语言应对技巧，提高你的思维能力，还能发掘你的销售潜质，有效激发你的实战联想。

想要从演练中获得更多的销售知识，我的经验是——你被逼成了热锅上的蚂蚁，无所依助，走投无路，从自我怀疑到绝望，彻底放弃那个不错的“自我”。

在此悲催时刻，另一个你才会苏醒，奋起改变。并且，一边演练，一边设身处地地联想着，跃跃欲试……对于这本小书，你不需要一口气就读完。否则，你会错失它真正的价值。

请按照我说的方式慢慢读、慢慢练、慢慢思考，最多一个月，你一定会有意想不到的进步。

另外，这本演练手册也解决了培训跟进这个环节的难题。培训师可将此书作为辅导工具，让学员根据培训内容完成书中的演练题，并交由公司人力资源部作为整个培训的“完美总结”。

好，现在请准备一支铅笔，踏上“10分钟”演练之路吧！

<<10分钟销售演练手册>>

内容概要

销售类的图书车载斗量，你为什么要选择和锋所著的《10分钟销售演练手册》这一本？

因为《10分钟销售演练手册》是一本可以让你身临其境动手演练的书：

因为这是一本让你完全参与其中的互动式销售培训书；

因为这本书的独特之处在于它不讲销售技巧，而是带着你“练”每一个关键技术点。

眼过千遍，不如手过一遍。

你不仅仅要读，更要动手去做！

在使用方法上，请你根据以下提示逐步进行：

1. 先看技术点，务必认真做好每一节的演练；
2. 看一遍上一节的知识点后，修改之前的答案；
3. 体会提示和示范，找出问题关键所在；
4. 停下来，回顾一下以往的销售活动；
5. 策划一下如何将学到的技术点运用到明天的销售实战中去。

<<10分钟销售演练手册>>

作者简介

和锋
清华紫光高级顾问，中国培训认证网高级培训师，新加坡华新世纪企业管理研究院高级讲师。
曾任NOKIA公司项目经理、施乐公司销售经理、NOKIA（香港）公司销售专员、奥西（OEC）公司
北方地区总经理，众和天宝国际有限公司副总裁，神州网迅公司执行副总裁。

实战派销售专家。
作为跨国公司的销售经理，结合中国国情，总结出了一套先进的顾问式销售技术。
曾为中国移动、联通、联想、GE、摩托罗拉、大唐电信、爱立信、西门子、三星、阿尔卡特、朗讯、NCR、NOKIA等上百家国内外企业进行过培训。

<<10分钟销售演练手册>>

书籍目录

前言

第一章 准备阶段

- 一、小测试
- 二、把握销售之道
- 三、销售从被拒绝开始
- 四、僵局、困局与死局
- 五、拜访的目的不仅仅是卖产品
- 六、当被拒绝已成为习惯
- 七、聆听的力量

第二章 接近阶段

- 一、头三句话打开局面
- 二、应对“女门神”
- 三、辨别真假抗拒
- 四、Top—Down销售法
- 五、开放式询问与封闭式询问

第三章 需求调查阶段

- 一、寻找切入时机和切入点
- 二、需求金字塔
- 三、没有捷径
- 四、瞄准问题点
- 五、隐藏性需求还是明显性需求
- 六、趋利避害
- 七、与客户共鸣
- 八、给客户“洗脑”
- 九、新手的门槛

第四章 产品说明阶段

- 一、产品的功能、特色与利益
- 二、客户愿意为功能掏钱吗
- 三、产品说明的误区
- 四、人人都爱说优点
- 五、经典中的经典

第五章 成交阶段

- 一、身体会说话
- 二、关键词
- 三、引导“说明”走向“成交”
- 四、没人不自私
- 五、卖“短缺”
- 六、报价
- 七、紧扣“利益”的纽扣

<<10分钟销售演练手册>>

章节摘录

一、小测试 作为一名学员，你被领进一间厂房式的屋子里。

阳光透过落地窗映在浅灰色的墙上，舒缓的爵士乐从四角的音箱里飘出来。

屋子分成两部分，前边被布置成办公室，后边是一张大u型桌。

门口的长桌上摆放着水果、点心，正面的大白板上用美术字写着“你的销售人生将从这里开始”。

一个中年人大步走进来，身后跟着一个瘦高个的女生和一个娃娃脸的女生。

中年人环视四周，满眼笑意。

他张开双臂，大声说：“欢迎你们——参加销售演练的朋友们！”

我叫毕成，我的任务就是将16年的销售经验传递给你们。

”他转过身，看着身后的两个人说：“应小京和梁诗将扮演不同类型的客户来挑战你们。

应小京创造的几项销售纪录，至今还没有被人打破，是高手中的高手。

”应小京有些腼腆：“跟饱经风霜的老毕相比，叫我小应就行。

”老毕指着“娃娃脸”说：“她叫梁诗，是培训中心的大总管。

友情提示，她还没有男朋友。

不过，如果要追她，记得戴上安全帽。

”梁诗惊讶地捂住嘴，瞪着眼，嚷嚷道：“我抗议！”

大家好，我是你们这些天在上海的衣食住行助理，有什么事，直接来找我。

我的另一个角色就是扮演‘恶人’……” “大家看像吗？”

”老毕插话。

“不像！”

”大家异口同声。

梁诗提高声：“我也友情提示，‘大恶人’教了我很多设置障碍的方法，你们一定要小心哦！”

”笑声一片，学员们摆脱了拘谨。

紧接着，老毕拿出一叠纸，让大家测一下自己的销售水平：“接下来是你需要完成的演练内容。

准备好铅笔，按要求填上答案。

不要太在意对与错，尤其是第一遍的答案，最能反映你真实的现状。

” P3-4

<<10分钟销售演练手册>>

媒体关注与评论

做销售已经超过10年，可是看到这本《10分钟销售演练手册》，我依然如获至宝，你呢？25元钱买不了一份套餐，却可以买到成为顶尖销售的方法，我想知道你的选择。

——实战营销专家、畅销书《虎口夺单》作者马克 我想告诉各位一个事实，所有你们从书上得来的方法、技巧都不属于你，它不能帮你多赚一分钱，因为“绝知此事要躬行”。这是一本需要你“躬行”的图书，它很薄，但不可能一天就读完，因为你必须拿着笔全情投入，在一遍遍反复演练的过程中，去体会销售的真谛。

——著名营销培训专家柳青 想要读透这本书，你需要带的工具有一支好用的笔、一个持续思考的大脑和一颗求知若渴的心。

如果明天的你成为销售冠军，那么你一定首先感谢今天认真研读这本书的自己。

——DELL前销售总监宋卫东 这和你书架上那些简简单单读过一遍就束之高阁的图书不一样，它需要你去“钻研”，但愿你看得到它的价值，但愿你早日翻开它，因为越早翻开，你离成功的距离就越近。

——大唐大学资深培训经理

<<10分钟销售演练手册>>

编辑推荐

和锋所著的《10分钟销售演练手册》内容按照销售流程划分为五个部分，每个部分演练一个销售阶段所必备的重要技术点。

演练的流程是：首先是一节对话，讨论某个销售难题，接下来就是围绕此难题设计的“演练”；当你完成练习后，再看下面的“提示”和“示范”，这也是本书的关键点。

<<10分钟销售演练手册>>

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>