

<<销售为王>>

图书基本信息

书名：<<销售为王>>

13位ISBN编号：9787302261803

10位ISBN编号：7302261806

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学

作者：郑一群

页数：246

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>

<<销售为王>>

前言

世界上每一个人无疑都是“销售员”，即在销售产品、服务或者自身。女人撒娇，是把“我喜欢你”的信息“销售”给男友，以赢得男友的好感；婴儿啼哭，是把“饥饿”的感觉“销售”给母亲，以得到乳汁，不管是哪一种销售员，只要达到了成交的目的，那么他就是一名优秀的销售员。

无论你是政治家、艺术家、哲学家还是普通百姓，更无论是公司职员或者商人，都需要“销售有术”，销售术能帮助我们在各个领域里得到不断发展。

据统计，80%以上的富翁都做过销售员工作！

销售能力是左右一个人一生成败的最主要因素之一，换言之，善于销售者必成大器，不善于销售者徒遭挫折。

任何人基于生活或工作的需要，都要不断地把自己销售给亲友或同事，争取友谊或事业上的合作。

从事销售行业的人，往往是最优秀的商业人才。

在这一领域中开拓的人，大都富有进取精神，他们拥有梦想，追求成功；他们精于谋略，在纷繁复杂的现代社会中游刃有余；他们的辉煌业绩、他们赢得的财富，令人羡慕。

销售能提升一个人的成功素质，让你获得宝贵的商务经验和经商才干。

销售工作可以提升你的综合素质和能力，磨炼你的自我驾驭能力、判断事物能力、与人相处沟通的能力、灵活应变的能力等，它能够培养和提供一个在商业社会成功所必需的商务知识、经验、技巧和谋略。

而这一切，是追求商场成功的最可靠的资本，具备了这些资本，你不成功谁成功？

如今，不断发展的市场经济为销售员创造了成功的机会，残酷的现实也淹没了一批本领欠缺的淘金者，因此，培养正确的销售理念，掌握出色的销售技能，是销售员保证绝对成交的必由之路。

作为一名销售员，你是否曾经遇到过在销售过程中毫无目标或者不知从何下手，甚至不知该怎样处理才好的时候？

你是否在销售过程中倍加努力，但是结果却往往与成交无缘？

常言道，“成功的思想会衍生出成功的行为，但当你没有明确的目标时，你就是一只迷途的‘羔羊’”。

成交给无数的销售员带来无法言语的兴奋与激动。

实现成交是对销售工作的最好回报。

如果没有成交，销售员在此之前付出的再大努力与艰辛都是无用功。

可见对于一个销售员来说成交有多么的重要。

没有成交，谈何销售？

成交是销售的终极目的，也是企业生存的命脉。

在销售活动中，永远都只有两个硬道理：第一，卖出去；第二，卖高价。

本书将围绕“成交”这一概念，通过实战技巧和相关案例，对如何成交进行了详尽的阐述，其目的在于帮助销售人员切实练好基本功，真正做到用业绩说话，同时也有力地解决企业中普遍存在的“成交难”的问题。

本书方法重于理论，易教、易学、易复制。

实战、有效、会做——成交才是硬道理！

本书在编写过程中，参考和借鉴了大量的相关资料，在此向原作者表示感谢。

另外，由于编者水平有限，书中难免有不足之处，恳请读者批评指正。

<<销售为王>>

内容概要

《销售为王：成交才是硬道理》是众多优秀销售员的智慧结晶，会教你如何将自己培养成一个成功的销售员，让自己在销售中尽可能地保证成交。

本书依照销售的顺序，为读者传授了各个环节的秘诀，并辅以丰富实例、名言警句和生动比喻，将哲理寓于文学之中，使读者读来轻松。

《销售为王：成交才是硬道理》既可作为销售员或有志成为销售员的自学教材，也可作为企业培训教材，对于广大读者来说，也是一本有益的读物。

<<销售为王>>

作者简介

郑一群，畅销书作者，拥有近十年职场从业经验和多年企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。

先后出版《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》《爱上自己的工作》《责任第一》《关键在于态度》《做最好的副手》《快乐工作》等多部员工培训类图书，均被企事业单位选为员工培训教材。

获得读者的广泛认可。

其中《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》一书被评为“2010年十大团购（员工培训）图书”之一。

书籍目录

第一章 绝对成交的销售信念成功销售三要件“一定要成功”的销售信念成功销售关键在性格过人的自信与决心心态左右销售的成功培养积极的销售心态不做半途而废的销售员坦然面对别人的嘲笑不要轻言放弃坚持到底就是胜利告别你的消极心态甩掉包袱轻装上阵做一个专业的销售员第二章 赢得成交的销售理念看不见的敌人才是最可怕的商品本身不是销售成功与否的关键别让你的“资料”成为“死料”把一天的时间当做两天用将理论与实际结合起来从“卖”到“赚”的策略不断壮大自己的客户群真心实意地关怀着自己的客户不要使用拙劣的销售手段不要表现出焦虑的神情付出与收获成正比尝试改变你自己在变化中谋求发展让客户感受到服务的快乐第三章 做好成交前的铺垫工作销售员应该着装得体不一定非要西装革履与客户近距离接触正确使用你的名片有效沟通的技巧读懂客户的心理决定销售的三要件销售员必备的“三爱”金钱不是万能的了解自身的缺点打造你的个人魅力第四章 发现自己的成交客户做一个大师级的探寻者寻找潜在的客户乘车时不忘搜集有关信息全力以赴，四处留心懂得跟踪你的潜在客户利用公司的资料寻找客户通过查阅相关资料寻找客户通过外部资源寻找客户通过市场咨询寻找客户通过相关讲座寻找客户通过广告媒介寻找客户通过留心观察寻找客户寻找有影响力的人物利用客户连锁反应第五章 接近自己的成交客户做好接近客户的准备对客户进行自我介绍以客户利益为突破口利用聊天拉近与客户间的距离学习并掌握接近客户的技巧当好客户的倾诉对象积极采纳客户的意见赢得客户的信任抓住客户的竞争心理让客户产生购买的责任感注意强调购买的最佳时机通过他人介绍法接近客户通过利益接近法接近客户通过赞美接近法接近客户通过好奇接近法接近客户通过问题接近法接近客户通过震惊接近法接近客户第六章 发掘客户需求促使成交销售是98%对客户了解“销售之神”的教训具备敏锐的判断力准确定位客户的心态收集客户需求的相关资料对客户了解越全面越好准确洞悉客户的购买动机如何破译客户的购买心理挖掘客户的潜在需求预测客户的未来需求为客户需要的产品增值创造出客户的需要对不同客户采用不同的销售策略善于“曲线销售”法第七章 使成交前的初次访问获得成功使用当面约见法使用电话约见法使用信函约见法使用委托约见法发自肺腑地赞美客户让客户觉得自己是个重要人物初访中适当展现你的幽默不要有第一次的逃避懂得“望、闻、问、切”一定要准时赴约掌握递名片的方法接受名片有讲究凡事不要操之过急给客户留下深刻的印象巧妙看穿客户的腰包如何识别关键人物利用等候时间搜集信息情论重于理论AIDMA销售法则与自己的潜意识作斗争不给对方说“不”的机会起坐与客户保持平等突破障碍的有效方法为第二次访问创造机会第八章 使成交前的再访获得成功为再访做好准备再访的关键点巧妙使用问候函如何应对难缠的客户直接再访的必要性礼轻意重情也真一定要记住客户的姓名不要遮掩商品的缺点把上座让给客户警惕客户有抵触心理的坐法“标新立异”见奇效隐藏在背后的最危险值得推崇的服务秘诀不要忘了辞别时的礼节和你的客户共同用餐给客户送礼也是一门艺术第九章 成交从客户的拒绝开始销售是从拒绝开始的怎样应对客户的拒绝不要害怕客户的拒绝以积极的心态面对拒绝以退为进应对拒绝从客户的喜好入手通过小故事说服客户通过举例子说服客户通过问题来说服客户小贩的销售圣经抓住客户的惧怕心理善于运用人际关系以抓住女性的弱点为突破口不要轻易上“欢迎”的当不要给自己留后路生意不成情意在第十章 在商谈中巧妙成交把握好谈判的原则懂得驾驭谈判进程在谈判中抢占上风正确处理谈判中的异议处理异议应当遵循的原则谈判过程要慎言别让客户因为花钱而心疼让客户记住商品的优点针对客户的本性开展工作巧用交际手腕借助上级领导的威望成交前后的注意事项善于捕捉成交信号小心谨慎促使成交掌握好签约的时机树立正确的成交态度充分留有成交余地第十一章 成交之后的延续工作做好售后服务工作成交并不意味着销售的终结想客户之所想提供优质的售后服务客户的利益是你行动的指南与客户保持长期的联系让客户帮你去销售巧妙化解与客户之间的矛盾正确处理客户的抱怨对客户进行必要的跟踪服务第十二章 走上成功的销售之路优秀销售员的十大原则原一平的31条销售要旨销售与智商高低无关销售员没有目标最可怕意志坚定才能成就大事用你的真心温暖你的客户在细节中表现出你的不平凡干好自己胜任的工作为成功销售打好基础销售员要懂得修身养性销售员的十大修养原则养成爽朗幽默的个性要懂得严格要求自己优秀销售员要懂得扬长避短销售员要具备现金意识让自己与客户都感到满意懂得不断提升自己销售工作就是人生

<<销售为王>>

章节摘录

培养积极的销售心态 信心对销售员来说显得非常重要。
销售大师戴维（David）博士说：“当你面对一位客户，在情绪上想要与他建立一种神秘的交情时，信心是一种不可思议的力量。

”我们不能假装勇敢而去愚弄别人，如果真是如此，真正被愚弄的却是你自己。

我们若要毁灭一个人，所需要的就是毁灭他对自己的信心。

当他失去了信心时，他已是一无所有了。

每次当著名的销售员原一平遭到挫折几乎要丧失信心时，他就向自己大声斥责、激励自己：“原一平啊，切莫泄气，拿出更大的勇气来吧！

提起更高的精神来吧！

宇宙之宏大，就你一个原一平啊！

”假如你也即将丧失斗志，不妨也如此呼喊自己的名字，当你如此呼喊，一定会鼓起前所未有的勇气，恐惧也会烟消云散。

一个经验丰富的销售经理，会淘汰一个拥有十个学位但没有恒心的人，而把工作交给一个没有学位却很有恒心的人去做。

只要有恒心、信心，终究会取得成功。

那么该如何培养这些积极的心态呢？

你可以尝试以下做法。

（1）每天说或做一些使他人感到非常舒服的话或事，你可以借助电话、明信片或其他一些简单的善意举动来达到这一目的。

例如，送给他人一本励志的书，可能会使他的生活从此充满奇迹。

（2）每周阅读一次爱默生的随笔，直到你能领悟其中的道理为止。

这些书可以让你确信，你能够从积极心态当中获得好处。

（3）分清愿望、希望、欲望以及强烈欲望的区别，只有强烈的欲望才会给你带来驱动力，并且只有积极的心态才能产生驱动力。

（4）你要相信自己可以为一切问题找到合适的解决方法，但也必须注意，你所找到的解决方法未必都是理想的解决方法。

（5）除非有人能够以足够的证据证明他的建议具有一定的可行性，否则别接受他人的建议，你将会因谨慎而避免被误导。

（6）使自己多运动以保持健康状态，生理上的疾病很容易造成心理失调，身体应该和你的思想一样保持健康，这样才能维持积极的心态。

（7）务必了解人的力量并非全部来自物质。

（8）把你的全部思想用来做你想做的事，而不要给那些乱胡思想的念头留出思维空间。

当你知道怎样培养你的积极心态后，接下来的问题就是怎样才能把积极的心态表现出来。

行动比言语更能打动人心。

大多数人都认为，表现出积极的行动方式要比表现出积极的思维方式来得容易。

一些积极的行为模式可以帮助你积极的心态从外在表现出来。

你可以借鉴以下几种行为模式：（1）显示你的承诺。

客户必须先看到你的承诺，然后才愿意冒自己作出承诺的风险。

（2）灵活性。

经常去发现变通的办法以适应各种不同的情况，尤其是那些涉及解决买主问题的情况。

（3）切勿抄近路。

你无需成为一个完美主义者，但你需要处理好每一个细节，以保证兑现你的承诺。

（4）表现出热情。

当你表现出热情时，你的感情具有很大的感染力，它会促使你的买主作出和你做生意的决定。

（5）欣赏自己所做的事情。

<<销售为王>>

欣赏自己的工作是最大的动力，你对自己那份工作的欣赏程度，对你周围的人来说是显而易见的，这当中包括你的客户，客户总喜欢和拥有一批快乐雇员的公司打交道。

(6) 准时。

要珍惜时间，不仅珍惜你自己的时间，也要珍惜你的客户和潜在客户的时间，始终保持准时到场，小心别弄得自己不受欢迎。

(7) 千万不要撒谎。

销售既是科学又是艺术，它常常允许添枝加叶，有时候甚至也需要一些夸张，但决不能撒谎。

(8) 借用“活动封闭舱”，全心全意面对客户。

一次对付一个活动，把生活中其他使你不集中的事情关进“活动封闭舱”。

不做半途而废的销售员如果拥有坚强的成功信念，每个人都可以成为优秀的销售员。

对于许多保险销售员来说，他们的成功并非是突然降临的，而是每天都全身心地投入。

一旦你对自己的成功抱有坚强的信心，那么到了一定阶段，销售中产生启动动力和动机的问题会转为运用成功动力的问题。

对于成功的信念要保持动力的持久性，因为信念会派生出关注和乐观主义，是“心理甜食”，由信念产生的积极态度则充满了活力。

拥有坚强信念的好处是，不管对与错，你都将保持不达目的誓不罢休的想法，并不断加强你的动力。

信念很重要。

你应该很清楚达到目标的可能性，你想象它们的感受与实际达到的感受几乎完全相同，这种自然的“高潮”能帮助你保持旺盛的精力。

为了加强信念，你要不断地用支持你的观念，取代否定你的想法，把你仍有欠缺的想法变成向你提供肯定信息的起点。

许多销售员已到达了成功的边缘，成功几乎唾手可得，却转身走了。

.....

<<销售为王>>

编辑推荐

没有成交，谈何销售？

成交是销售的终极目的，也是企业生存的命脉。

在销售活动中，永远都只有两个硬道理：第一，卖出去；第二，卖高价。

郑一群编著的《销售为王：成交才是硬道理》将围绕“成交”这一概念，通过实战技巧和相关案例，对如何成交进行了详尽的阐述，其目的就在于帮助销售人员切实练好基本功，真正做到用业绩说话，同时也有力地解决企业中普遍存在的“成交难”的问题。

《销售为王：成交才是硬道理》方法重于理论，易教、易学、易复制。

实战、有效、会做——成交才是硬道理！

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>