

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<世界上最神奇的8堂销售课>>

13位ISBN编号：9787504478856

10位ISBN编号：7504478857

出版时间：2013-1

出版时间：中国商业出版社

作者：施文彬

页数：287

字数：300000

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>

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

前言

销售是一门学问 各位读者好，我是施文彬。

当我决定出版《世界上最神奇的8堂销售课》这本书时，我的内心是非常激动的，因为我深知，我之所以能通过从事销售工作而改变命运，完全是因为我学会运用了一些行之有效的销售方法。

而这些方法也都来源于我的实践工作中。

在我第一本书《全能销售王子—施文彬》中，我已经向大家分享了我的创业历程，并且教会了很多人如何将销售做到行云流水的地步。

但是，通过一段时间的学习和积累，我又总结出了很多新的顶尖的销售智慧。

所以，我内心当中便萌生了一个计划：出第二本书，将我实战路上总结出的新的销售秘诀分享给一直支持我的几十万学员以及广大读者。

我们知道，罗马不是一天建成的，销售奇迹也不是一蹴而就便能实现的。

在我走向成功的旅途中，我每天都在全力以赴，并相信只有这样做，我才能最大程度地实现自己的人生价值，去影响和帮助一些人学会销售，改变命运。

我们都清楚，在销售工作上，全力以赴就意味着每天都要要求自己做一名卓越的销售人员，即制定并努力达成销售目标、建立持久而有益的关系、打造让事业更具成效的体系、建立一支高效服务客户的团队……在这本书还在运作出版的过程中，我经常收到很学员信息，他们一边关心这本书的进展情况，一边向我提出了一些问题：“施老师，你的第2本书为什么叫《世界上最神奇的8堂销售课》呢？”

在这本书里，有什么样的销售方法能提升销售业绩呢？

你可不可以提前把这些资讯分享给我们呢？

”当我收到这些信息时，我首先感到的是欣慰。

因为说实话，对于我而言，能看到自己的学员对知识这般的渴望，真的是我人生中最高兴的事情。

我认为，做销售其实和建楼房一样，必须先把基础打好，这样楼房才建得稳、建得华丽。

因此，如果我们想要做好销售，首先应做好以下几点要素 第一个要素：智慧。

对于现代人来讲，我们应该充分应用自己的智慧，付出辛勤的劳动，并尽享人生的美好感觉。

这种享受既有精神方面的，也有物质方面的。

也就是说，对于人生，我们应该有更多更高的要求。

第二个要素：速度。

现在市场竞争越来越激烈，不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼的时代，如果我们不能在最快的时间内完成目标，我们将会被竞争对手无情地超越，而失败者也将永远得不到别人的同情，所以你的行动速度必须“快如闪电”。

第三个要素：能量。

或许大家听说过很多次能量这个词，但我必须告诉你的是：宇宙的一切东西都是由能量而组成的，而这种能量永远都是大的能量吸引小的能量，如果我们的能量不够大，我们就只能永远被别人所吸引，永远也吸引不到我们所想要的东西。

所以我们必须让自己时刻保持巅峰状态，永远以巅峰的状态出现在别人的面前，用最富能量的语言和肢体动作向别人传递我们的能量，吸引我们所想要的人、事、物进入到我们的生活当中。

第四个要素：进取心。

进取心是致富的动力，有时把进取心提高一点点，我们的生活就会大为改善。

“进取心”会帮助我们变得执著热切，并且开始着手计划去实现获取财富的确实手法，更能以绝不认输的毅力，实现的我们的人生计划。

第五个要素：“收钱”。

收钱的能力其实是一个人成功致富最重要的能力之一，根据拿破仑希尔的《思考致富》记载：一个人白手起家只有二个途径，一是提供服务，二是销售产品。

如果不能做到这二点，是很难获得成功的。

所以，对于一个白手起家或者是销售人员而言，成功的最佳途径就是为别人提供最优质的服务，并

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

且让客户十分满意，这样客户才会买我们的单。

记得有句话是这样说的：“你赚钱的多少和你服务的人数成正比，服务的人越多，你就赚越多的钱。”其实，这话是说的是很有道理的。

另一个途径就是销售产品。

而销售产品又分两种，第一种是销售你自己的产品，另一种是帮助别人销售产品。

其实销售产品也是提供服务，帮助顾客找到他所需要的产品，解决他们的困难、满足他们的需要或帮助别人实现目标。

我们销售的产品越多，我们服务的客户越多，这样我们就可以创造更好的结果。

但是话又说回来了，真正帮助顾客的方法就是收客户的钱，帮助客户够购买我们的产品，这样我们才能把最好的服务提供给客户。

如果我们没有收到钱，表示我们还没有帮助到客户。

所以我们要读懂“成交一切都是为了爱”中的深刻道理。

收客户的钱，就是帮助客户获得更好的生活。

收钱是帮助客户的表现，是爱客户的表现，所以我们每天都必须思考一个问题：“我今天收到钱了吗？”

如果没有收到钱，表示我们今天并没有为社会创造价值，表示我们没有将更好的服务提给那些需要你帮助的人；我们不仅没有帮到别人，我们也没有帮到自己。

我的课程里讲“收钱为王”并不是让我们把钱的本身看得有多重。

而是代表着一种含义。

例如，我们不能持续创造财富，那么国家的税收、我们的客户的生活及事业，我们父母的晚年、我们自己的未来等等都会得不到更好的保障。

而这种事情的发生最后导致的结果我们可想而知。

所以说，从上述五个要素中我们可以看出，如果我们想要想要让自己人生富有价值，就要收获更多的财富，就应该学会销售。

为此，我编写了这本《世界上最神奇的8堂销售课》一书，本书将会帮助你解答以上我提到的每一个问题。

让你逐步地学会销售、读懂销售，并且最终掌握销售的真谛，掌握成交的秘诀。

亚洲全能销售王子施文彬 2012年3月18日于上海

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

内容概要

你是否还在为客户迟迟不肯签单而郁郁寡欢？
你是否因为销售部门不给力、企业无法发展而感到头痛万分？
你是否还为企业的业绩下滑、利润萎缩而苦恼？
你是否想知道那些白手起家的商业巨富的成功秘诀？
你是否想知道企业做大、做强让企业基业长青的核心关键？
你是否想知道让你的产品卖的更贵更持久的终极秘诀？

在《世界上最神奇的8堂销售课》中，中国最具影响力的实战销售训练导师施文彬将解密中国企业生存发展的核心关键！

《世界上最神奇的8堂销售课》由中国商业出版社出版发行。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

作者简介

大成国际教育集团总裁，亚洲大成智慧商学院创办人，被业界誉为“亚洲全能销售主子”，皇马国际体育用品终身顾问及品牌形象代言人。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

书籍目录

序：销售是一门学问

第1课 你不知道的销售秘密

秘密一：做一个业绩突出的销售人员必须具备的素质

秘密二：销售是使一个人从贫穷到富有的最好途径

秘密三：写下你为什么要进行销售的使命宣言

秘密四：优秀的销售人员必备的销售心态

秘密五：业绩是最好的证明

秘密六：在你发出抱怨前，先想想同样条件下优秀者是如何做到的

秘密七：成功的销售人员是训练和培养出来的

秘密八：昨天的经验会成为今天的障碍，你需要不停地学习和进步

秘密九：推销自己远远超过你要推出的任何产品观念

秘密十：文凭、背景和经验都不如你的贡献更能证明你的价值

秘密十一：面对拒绝，让自己成为优质弹簧，修复能力才会更强

秘密十二：销售人员生存的价值只有一条：为客户创造利益

秘密十三：在销售过程中保持热情是你走上卓越销售的内在动力

秘密十四：包装好自己并率先推销自己，让客户喜欢你

秘密十五：勇于尝试，拿出你不达目的不罢休的勇气

第2课 销售的关键是什么

关键的销售对象

如何掌握客户的购买关键点：

关键点一：知道谁是你的顾客

关键点二：客户经常最关心哪些事情

让客户自发产生购买动机：

客户购买的动机一：客户关心的总是自己的利益

客户购买的动机二：客户需要安全感

客户购买的动机三：客户都有占便宜的心理

客户购买的动机四：客户都希望获得你的尊重

客户购买的动机五：客户更喜欢和谐的环境和氛围

客户购买的动机六：指导客户作出购买决定

第3课 客户为什么不按你希望的去购买

了解客户的购买需要

不同的顾客具有不同的心理需求：

心理问题一：怀旧心理

心理问题二：攀比心理

心理问题三：逆反心理

心理问题四：暴躁心理

心理问题五：虚荣心理

第4课 成交过程中不能忽视的问题

问题一：如何不让客户说“不”

问题二：快速成交有技巧吗

问题三：快速成交有方法吗

问题四：成交重要，回款更重要

问题五：有目标地推荐其他商品

问题六：成交后仍然随时保持联系

问题七：准确识别客户发出的成交信号

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

问题八：引导客户做出成交决定

问题九：在合适的时机果断向客户提出成交要求

问题十：为下次成交做好准备

问题十一：为什么要在星期一成交

第5课 如何向客户报价

没充分了解客户之前慎报价

水从高处流，价从高处报

调价之前与客户多沟通

价格不是竞争的惟一武器

合理的价格使产品更富竞争力

采取低价策略需要全盘权衡

第6课 成交高定价产品的核心问题

核心问题一：慎重对待客户的约见

核心问题二：如何做一次成功的产品推介

核心问题三：如何做到用心去销售

核心问题四：你能紧紧抓住你的客户吗

核心问题五：你会利用辅助工具给产品赋予新的含义吗

核心问题六：你能让客户对你产生兴趣吗

核心问题七：你会给客户随时送出你的人情礼物吗

核心问题八：如何让陌生人变成客户

核心问题九：如何利用客户名单

核心问题十：你尝试过借助导师的帮助吗

核心问题十一：寻找客户的方法是什么

核心问题十二：如何发掘客户的潜在需求

核心问题十三：如何主动发掘客户的需求

核心问题十四：你对自己的产品有足够的了解吗

核心问题十五：如何处理客户的抱怨

核心问题十六：如何才能赢得客户的青睐

核心问题十七：怎样处理客户不购买的原因

核心问题十八：你能让客户感到愉快吗

核心问题十九：如何让对方知道你在认真倾听

核心问题二十：如何在销售中让语言产生震撼力

核心问题二十一：如何与不同性格的客户打交道

核心问题二十二：怎样才能明白客户的购买动机

核心问题二十三：你能帮客户解决问题吗

核心问题二十四：明白客户反对你的真正理由是什么

核心问题二十五：如何使客户没有拒绝的余地

第7课 在销售中化阻力为动力的关键

关键一：销售是你的爱好还是谋生的手段

关键二：你为自己是名推销员而自豪吗

关键三：如何激励自己，改变命运

关键四：销售是成功人士必修的课

第8课 销售大师的信念

信念一：怎样才能更多地了解客户

信念二：给销售设置悬念

信念三：你的客户会帮你寻找客户

信念四：你可曾意识到微笑的魅力

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

信念五：真诚地关怀你的顾客

信念六：访问前最重要的准备工作

信念七：第一印象很重要

信念八：销售必须遵守的职业礼仪

信念九：赢得尊重的三种态度

信念十：在推销谈话中怎样表达更为有效

信念十一：你能把现有的客户守住一辈子吗

信念十二：你敢一开始就将订单拿出来吗

信念十三：怎样让自以为是的客户与你合作

信念十四：不要掩藏商品的缺陷

后记：如何成为一个成功的销售人员

附录

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

章节摘录

版权页：插图：日本销售大师原一平是我的偶像，他有非常多的销售技巧方法值得我们每个销售人员学习和借鉴，而且在身上还有很多的成功案例值得我们探讨，尤其是他劝说山本先生投保的那个案例，让我一直记忆犹新。

原一平给山本推荐保险的时候，山本总是给出一些琐碎且毫无意义的反驳。

原一平凝视着山本说：“山本先生，您有足够的支付能力而且比任何人都关爱您家人的安全和健康。也许我介绍的保险方式不适合您，使得您仍然不能下定决心购买保险，也许您应该签订一种‘29天保险合同’。

”山本先生显然不明白“29天保险合同”是什么，于是问道：“这是一种什么保险方式？”

”原一平不慌不忙地解释说：“‘29天保险合同’与过去我向您介绍的保险，金额相同，满期退还金额也相同。

而且购买这种保险的人只需要花费正常规模保险合同50%的保险费用。

”山本先生吃惊而喜悦地问道：“为什么只要花费50%的保险费用就可以了？

应该还有一些特殊的要求吧？”

”原一平说：“山本先生，所谓的‘29天保险’就是指您每月受到保险的日子是29天，另外一天或两天您可以随意选择。

不过，据有关统计数据表明，家庭这个地方是最容易发生危险的地方。

”山本先生脸上的喜悦表情这时没了。

原一平说：“山本先生，请原谅我，我提议的这种保险方式是对您和家人的不负责任，而您对家人的责任感却相当强烈。

”山本先生很诚恳地点了点头，对原一平的说法表示认同。

原一平继续说：“山本先生，您不必为刚才的想法所担心，目前我们公司并不认可这种保险方式。

而且我相信，您早就意识到了正常保险规模的意义。

有了这种保险，您不管在什么时候什么地方，您都会享受到安全的保障，您的家人也会得到这样的保障，这一定正是您所希望的吧？”

”最后，山本先生高高兴兴地购买了费用最高的那种保险，因为他要保证自己和家人时刻都安全。

生活中，人们之所以会购买防盗门、灭火器，购买各种保险，购买卫生保健品，都是出于追求安全的心理需要，要努力避免自己的身心健康、生命安全受到伤害。

既然如此，销售员就要想办法打消客户的顾虑，让客户对产品和自己拥有足够的信任。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

后记

如何成为一个成功的销售人员 在这本书中,我介绍了许多销售方法、技巧以及实战经验,目的只有一个,那就是让更多的销售人员可以提高销售业绩和水平,从而赢得一个成功的人生。

那么如何才能成为一个真正成功的销售人员呢?

1.如何提高收入 当他们寻找客户,约会客户,并进行交易时,顶尖高手是在做自己所喜爱的事情。他们也由此而获得丰厚的汇报。

如果您感觉到销售很吃力,而且希望在销售中取得成功,您就要向顶尖高手们学习,将工作转化为爱好。

一旦您将销售转化为爱好,您就不会介意路途的辛苦,也不会抱怨潜在客户的拒绝。

知道他为什么拒绝就是销售的开始。

现在您开始习惯一种感觉,在您以前认为与销售无关的时间和场合,您会发现销售正在发生,您应该用心观察。

您在销售中越投入,您从生活中的各个方面观察销售的机会也就越多。

用心去研究,您会发现销售遍布于您与其它人的每次交往中,而且,您会注意到别人所做的销售努力并与自己进行比较。

在观察中,您用心记,不断提高。

销售成为了您的爱好,您已经习惯了观察、学习,您的销售技能迅速提高,您的客户越来越多,业绩自然会不断提升。

2.学习和训练 第一次接触新鲜事物,没有人会立即精通。

初次接触销售,极少人会把它作为爱好,只有体会到销售带来的快乐和回报,您才会深深地热爱销售这个行业。

学习和训练,就是您将工作转化为爱好的利器。

对所有的潜在客户来说,产品是不会说话的,您所销售的产品和竞争对手销售的产品在本质上并没有区别的,所有的小汽车都是交通工具的一种,为什么有的客户选择了福特,有的客户又选择了本田呢?

如果将福特的销售人员改做本田的销售人员,本田的销售人员改去销售福特车,您会发现他们依然在各自的岗位上做出很好的业绩。

(1)态度 您平时是怎样对待爱好和工作的呢?

我们验证一下,您去问您的朋友或同事:“您希望您的一天怎样度过的?”

”,您会发现没有几个人会提到工作,相反,多半人会转向怎样利用时间消遣娱乐。

您是否注意人们在谈论个人爱好时与谈论工作时,表情和语言的巨大差异。

为什么人们在爱好上表现出来的总是激情、兴奋,有的甚至忘乎所以?

爱好可以让人钻研、积极,并且忘却一切。

态度是一般销售人员与优秀销售人员截然不同的重要因素。

我相信这不仅是对于销售,对生活中一般领域都适用。

想想您知道的最快乐、最成功的人平时的表现,他们沮丧、消极吗?

通常他们精神振奋、面带微笑,积极地对待生活。

为什么不将销售像对待个人爱好一样,赋予其精力、热情、期待、投入、乐趣。

如果您还没有把销售工作作为您的个人爱好,那您为什么不考虑从个人爱好中获利,销售您的个人成果以及您自己?

工作和个人爱好之间的区别是:工作缺乏感情的投入。

那么多数对工作不抱幻想的人对工作中发生的情况漠不关心。

他们变得无动于衷,他们不参加企业的业务活动也不与其他人接触。

对那些为工作倾注激情的人来说,生活更多彩,更有乐趣。

即使您对谋生不感兴趣,您至少对生活感兴趣。

学会把兴趣带到工作中,那么工作也给您带来乐趣。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

您一定能够从工作中发现一点点的乐趣，即使它是冰冷的话筒或者商务名片。

在您的谋生手段中，一定有您喜欢的一面。

像对待爱好一样积极地学习，虽然我们认为自己太忙了，没有时间学习，也许因为我们学的更快，或者因为我们并不真正了解自己不知道的东西；但您是否意识到，绝大多数人在完成早期教育后就停止了有意识的学习。

您该如何开始呢？

注意您的家庭交流。

观察零售店员怎样接待您，并留意由于他们的服务使您对商店的感觉如何。

要养成阅读公告栏和报纸的习惯。

谁与您谈话直接进入话题，为什么？

仔细收听广播节目，长时间吸引您的注意力的节目值得您认真分析。

观察您身边发生的事件，您会从中得到您要学习的地方。

允许犯错误。

让自己终生学习将极大地改变您的生活。

学生总要犯错误，所以让自己做学生就是允许自己犯错误。

这将有助于您卸下思想上的包袱：因为您还在学习，您不必总是正确的。

持有学习的态度不会被失败所打倒；相反，从错误中吸取教训也是学习的一部分。

作为学生，您必须承认自己容易犯错误，只有承认这一点，您才能学到更多。

(2)学习的过程 没有人在初学步时，就能走得很好。

学会某项本领需要尝试和训练，还要历经学习曲线所描述的四个心理过程。

您会发现学习的过程中您是属于哪个层次，这样您可以很快地跨越一个层次到下一个层次。

无觉无知 生活中的各个领域都有四个层次。

第一个层次叫无觉无知。

在最基本的阶段，人们还未认识到或者不承认自己需要帮助，所以他们最难接受别人的帮助。

处于这个层次的人就好像自己已经从高速公路上游离到乡间小路上，毫无觉察。

因为他们不清楚自己还需要学习新的东西，所以生活十分平庸。

或者他们安于现状，未曾想过还要努力。

还有一种人也是属于这一类。

您和我也许一样，我们或者从来不换个方法行事，习惯于安于现状。

在学着尝试新事物以前，我们都处于无觉无知的层次。

观察一下婴儿学步，您会发现他并不知道怎样走路。

既然每个人都是在走路，所以他尝试着自己走路。

不断地跌倒，他知道了走路并不像看起来那么简单，他伸出手寻求帮助。

他伸手寻求帮助的时刻，开始进入第二个层次——自觉无知阶段。

自觉无知 第二个层次是自觉无知。

当我们意识到自己不懂得如何做所做的事情的时候，我们也就脱离了无觉无知的阶段。

接下来我们开始寻求帮助，并愿意再学习。

我们大多数人都极有可能处于这个层次。

当您意识到需要继续学习的时候，您就应该马上行动起来。

许许多多先前的大事业都在这个层次搁浅了，仅仅因为人们不知道到哪儿寻求帮助，或者不愿意付出努力去寻找到恰当的帮助。

如果您不努力的话，能力的缺乏对于事业的成就将是毁灭性的。

您必须采取行动，进入第三个层次。

自觉自知 当您进入第三个层次——自觉自知，您将发展新的挑战，新的胜利。

在这个层次，提高自己的渴求非常强烈，足以战胜学习新知识的不适。

不要对自己期望太高，这样您将做得更好，更快。

对新事物的尝试将占据您的休闲时间，必须抓紧。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

当您必须分析自己做得如何，下一次怎样才能做得更好时，内心太在意了，以至于影响了判断。当您和朋友在热烈地谈论欧洲流行音乐的时候，发现最新的流行乐队不是您所认为的那支，您会感到自己脑袋突然空白，为什么呢？

因为您对自己的无知非常敏感。

但既然您已经是其中的一员，认识到您必须和朋友在一起，您就会接触和知道更多的知识，进入到自觉自知的层次。

无觉自知 第四个层次，无觉自知。

在这个阶段，您能自如地应用您以前的知识，无需刻意努力。

您读书的时候，处于无觉自知状态。

您并不像刚开始读书的人那样，相反，为了理解整体，您快速地浏览，抓住关键内容，而不是用手指着，一个字一个字地读出来。

终生学习对您最大的益处在于，您不再认为自己是环境的受害者。

您对自己的成功和失败都负有责任，当评价这些成功和失败时，您将最真实地、最诚实地面对自己。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

编辑推荐

《世界上最神奇的8堂销售课》将会帮助你解答以上我提到的每一个问题。
让你逐步地学会销售、读懂销售，并且最终掌握销售的真谛，掌握成交的秘诀。

《世界上最神奇的8堂销售课》是世界500强企业销售者总的汗血宝典，对销售人员影响最大的实战训练手册。

<<世界上最神奇的8堂销售课>>

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>