

<<成交>>

图书基本信息

书名：<<成交>>

13位ISBN编号：9787509614495

10位ISBN编号：750961449X

出版时间：2011-8

出版时间：经济管理

作者：(美)萨姆·迪普//莱尔·萨斯曼//桑德勒销售研究院|译者:杨世伟

页数：396

译者：杨世伟

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>

<<成交>>

内容概要

本书内容主要包括：导言：一分耕耘，几分收获、第一章为成功做好准备、推销生涯的11个优点、塑造专业形象的14个要点、留下良好的第一印象的9个步骤、从销售会议中获取价值的19个步骤、从他人的角度看待自己的7种方法、使你在挫折中奋进的15则名言、增强活力的11个行动、克服拖延习性的10个要诀等等。

<<成交>>

#### 作者简介

作者：(美国)萨姆·迪普 (Sam Deep) (美国)桑德勒销售研究院 (Sandler Sales Institute) (美国)莱尔·萨斯曼 (Sussman) 译者：杨世伟

## <<成交>>

### 书籍目录

导言：一分耕耘，几分收获

#### 第一章 为成功做好准备

- 1.推销生涯的11个优点
  - 2.塑造专业形象的14个要点
  - 3.留下良好的第一印象的9个步骤
  - 4.从销售会议中获取价值的19个步骤
  - 5.从他人的角度看待自己的7种方法
  - 6.使你在挫折中奋进的15则名言
  - 7.增强活力的11个行动
  - 8.克服拖延习性的10个要诀
  - 9.在日常行动中，需要表现出来的20个核心价值观
  - 10.成功的职业推销员的10个沟通策略
  - 11.避免沟通方面常犯错误的10个要诀
  - 12.提高推销技巧的10种方法
- #### 第二章 自我管理秘诀——掌控时间、信息、人员、场所、压力

- 13.时间管理的13个秘诀
- 14.增加“赚钱时间”、减少“非赚钱时间”的9种方法
- 15.成功推销计划的11个特质
- 16.负责大型业务区域的13个策略
- 17.打长途电话的10个要点
- 18.对会议作出有价值的贡献的13种方法
- 19.和棘手的同事相处的13条原则
- 20.和棘手的上司共事的17条原则
- 21.有助于你诚实推销的17个问题
- 22.保持个人平衡的13个秘诀
- 23.在逆境中重新振作的13种方法
- 24.对抗压力的14种方法
- 25.成功推销员的16个目标

#### 第三章 了解你的市场

- 26.追随市场流行趋势的10种方法
- 27.对竞争对手进行分析的10个技巧
- 28.市场与客户信息的14个来源
- 29.定义市场的10个维度
- 30.建立客户咨询团队的11个指导方针
- 31.定价的13条明智的策略
- 32.送礼的13个要点
- 33.销售预测的6种方法
- 34.改善销售与营销活动效果的25个战略性问题
- 35.应该掌握的50个商业名词

.....

#### 第四章 寻找客户

#### 第五章 分析客户

#### 第六章 建立亲密的关系

#### 第七章 确定痛苦

#### 第八章 销售成交

<<成交>>

第九章 售后管理

第十章 21世纪的推销

第十一章 推销员沃利·威克鲁瑟的一天

作者简介

你的销售团队需要帮助吗？

你有聪明的行动吗？

## <<成交>>

### 章节摘录

版权页：插图：第二，买方自己会跟你成交。

你不必猜疑、希望或是进行操纵，你只需查知买方的烦心事、预算以及决策过程。

当你探听这三个关键因素时，你听到买方所讲的内容，就会知道买方想听的话。

这就对了，桑德勒销售系统正是在协助买方卖东西给他们自己。

这两大信条具有八个特点，这也是此系统与其他销售培训课程的不同之处。

1.这套系统不是在传授一些花招、伎俩，或手法，而是在教你一些聪明的方法。

其他销售培训课程主要取决于一些特殊技巧，例如，记住成交的一些特定的方法。

桑德勒销售系统认为，销售过程是以人际关系为开始，以良好的销售服务为结束。

2.在原则与战略的设计上，是要实现一个基本的目标：减少阻止个人与组织获得成功的买方痛苦、障碍和“瓶颈”及挫折感。

3.桑德勒销售系统不像其他销售培训课程，不需要你背诵关于销售的词句、设计陷阱，或是如何成交。

探听买方的需求，就是你最应该说的言词。

4.买方不会觉得自己被操纵或是被迷惑，因为你的目标是针对买方的痛苦提出适当的解决方法。

5.由于事先有约定，所以你和买方都很清楚地了解对方的期望和承诺，不会觉得自己受到了威胁、欺骗或者被虐待。

<<成交>>

编辑推荐

《成交:推销员灵捷销售行动(第3辑)》是汉译管理学世界名著丛书之一。

<<成交>>

#### 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>