

<<第一次做销售就上手>>

图书基本信息

书名：<<第一次做销售就上手>>

13位ISBN编号：9787515102849

10位ISBN编号：7515102845

出版时间：2012-12

出版时间：西苑出版社

作者：周斌

页数：237

字数：245000

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>

## <<第一次做销售就上手>>

### 前言

周斌先生所著的《第一次做销售就上手》即将付梓，欣闻此消息的我感到非常欣慰，因为这是他长久以来的一个小小愿望，也因此，头一次写序的我也有些忐忑，希望不会让大家失望。

我们都知道，在社会经济生活中，销售是一种具有重要意义的经济行为。销售是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与程序。

可以说，销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

对销售人员来说，提升自己的销售业绩是每个销售人员所追求的目标，值得一提的是不断完善销售技艺，才能取得令自己满意的成绩。

所以，要想成为一名优秀的销售员，仅仅拥有对销售工作的一腔热情是不够的。

销售员还必须具备良好的个人素养。

包括：良好的心理素质、高超的语言艺术和谈判技巧、准确的分析判断能力、一流的沟通能力，灵活的应变能力等等。

所有这些能力都不是与生俱来的，必须通过学习和实践的磨炼才能够获得。

《第一次做销售就上手》为销售人员量身打造，汇集诸多销售大师的经典案例，让销售人员从众多经典的场景中体会销售绝招的巧妙应用，简洁有力的语言，让销售人员一点就通；即学即用的销售技巧，助你迅速拿下订单、提高销售业绩。

书中通过对销售目标的确定，与客户高效沟通，快速洞察各户的需求，刺激客户购买欲，有效实现成交，细致的售后服务等多方面多角度的技巧介绍，令销售人员快速掌握销售妙招，轻松拿下订单。

本书从销售心理素质、销售形象、了解产品和客户、客户约见与拜访、销售谈判、攻心销售、促成销售、销售回款、客户关系维护等角度，具体地对销售员所需掌握的销售成交巧进行了全方位展示。

一个国家的强大是靠梦想、靠愿景；一个企业能发展壮大也是靠梦想、靠愿景；一个人的成长还是要靠梦想、靠愿景！

记得周老师说过的一句话：一个有梦想的人是不会被拒绝的！

作为市场的终端营销者，在行使自己的销售使命的时候，一定有要时刻反思：如何让自己的工作变得更有意义？

如何让我们的客户满意忠诚？

如何有效地吸引客户？

如何突破自己的销售极限？

销售到底是一个什么样的行业等等。

那么，假若您有闲暇的时光，请翻阅本书，或许可以帮助您找到一些答案，哪怕是一点点启发，我想，这也是作者分享销售心得的意义所在了。

欣闻周老师第二本著作出版，高兴之余，我在想，这本书就是送给那些追梦人最好的礼物吧！

希望此书能给我们的读者带来更多有效的管理借鉴和启发，也祝愿此书给周斌先生带来更多的好运！

## <<第一次做销售就上手>>

### 内容概要

你为卖不出东西而烦恼吗？  
《第一次做销售就上手》将告诉你，如何从销售菜鸟变职场精英。

<<第一次做销售就上手>>

作者简介

周斌  
湖北省十佳培训师，中国营销10强培训师，北京大学、清华大学EMBA客座教授，资深营销专家与细节策划大师，华中区最具实战能力的培训师。  
著有《智取订单》，此书是他最新力作，献给踏入销售事业的有志人士，欢迎广大读者沟通文流：[1235991O@qq.com](mailto:1235991O@qq.com)。

## <<第一次做销售就上手>>

### 书籍目录

#### 第一章 首先销售你自己——心理素质过硬，形象得体

- 自信：自信的销售员最具魅力
- 控制情绪：情绪化是成功销售的大敌
- 抗挫性强：一帆风顺哪来快速成长
- 正直自律，远离诱惑
- 形象：销售赢在第一印象
- 着装：无声的个人推销利器
- 气场：进行魅力销售
- 沟通：能说会道的语言大师

#### 第二章 知己更要知彼——了解产品、了解客户

- 对自家产品烂熟于心
- 从最专业的视角去为顾客介绍产品
- 推销应着重从创新、功效方面去进行
- 精心提炼出产品的卖点
- 清楚产品的不足之处
- 不要诋毁竞争对手的产品
- 找对属于自己的那块“蛋糕”

#### 第三章 细节定成败——成功约见，完美拜访

- 预约客户的方法论
- 电话约见客户的技巧
- 预约拜访
- 陌生拜访
- 三分钟说好开场白
- 熟记客户的名字是一种尊重

#### 第四章 判断比雄辩更重要——谈判桌上见分晓

- 多问：方能挖掘客户的真实意愿
- 善倾听：方能辨别客户的话外音
- 会引导：让客户多说“ Yes ”
- 欲擒故纵：让客户先尝尝甜头
- 循循善诱：激发客户的购买欲望
- 声东击西：先谈价值，后谈价格
- 别把话说死：给自己留些余地
- 拒绝：以礼相拒更有效

#### 第五章 深入客户内心做销售——消除分歧、赢取共识

- 一流的销售员，要精通“读心术”
- 拉近双方心理距离，消除客户戒备心
- 察言观色：善于捕捉不同客户的微妙心理
- 同理心：多站在对方的立场上去考虑问题
- 一一化解借口，让客户“乖乖就范”
- 找出客户异议背后的真实意图

#### 第六章 适时踢出“临门一脚”——促成交易达成的艺术

- 销售人员常用强效成交法
- 至关重要的“成交信号”
- “请将”不如“激将”
- 让客户自己说服自己

## <<第一次做销售就上手>>

太过急于求成要不得

对客户进行反复的心理暗示

第七章 会销售，能回款——收回货款才是真本事

回款，高于一切

回款：方法总比问题多

回款六字诀：利、理、情、压、纵、缠

按标准流程回款：制定详细的回款流程表

见招拆招：识别客户拖欠货款的借口

背水一战：通过法律手段去裁决

第八章 成交，不是终点——做好客户关系维护

成交，才是销售的开始

做好售后服务：让“头回客”变成“回头客”

第一时间解决客户投诉

客户维护：工夫在平时

做好客户资源管理，建立人脉数据库

## <<第一次做销售就上手>>

### 章节摘录

版权页： 上面的销售员就是犯了这种错误，不知道用顾客听得懂的语言去介绍产品。

销售人员想表现自己的专业没错，但要注意方式，如果信息的接受者不能理解你所传达的信息的内容，那么这些信息便产生不了它预期的效果。

销售人员对产品和交易条件的介绍必须简单明了，表达方式必须直截了当。

表达不清楚，语言不明白，就可能会产生沟通障碍。

比如，在介绍新型空调产品时，销售人员可以这样说：“这款空调采用了最前沿的超静音技术，它是从空调的心脏--低噪声压缩机着手进行降噪，换句话说，它就好比是给老年人安上了一颗更年轻更具活力的心脏，因此，呼吸起来就不像以前那么吃力、大声了；另外该产品还采用计算机仿真技术进行风道设计（双管齐下，再次说明超静音的原因），完全模拟自然风的流向，使风道和风向自然吻合，把由于风速而引起的噪声降到最低限度。

”这种介绍尽管也包含一些专业词汇，但它却能够让顾客明白，甚至是似懂非懂也未尝不可，切忌不要让客户感到如坠云里雾中，完全摸不着头脑。

## <<第一次做销售就上手>>

### 编辑推荐

《第一次做销售就上手》来帮你解决这些问题，让你尽快上手，但你要想实现从入门到上手、到精通、再到游刃有余地面对销售工作，就要坚持不懈地走下去，哪怕面对拒绝、挫败、打击和倒退，也毫不退缩，只要方向对了，就不要惧怕路远。



<<第一次做销售就上手>>

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>