

<<智慧营销>>

内容概要

本书是一本关于销售术的大众财经类读物，作者提出了一个全新的销售战略，突出了交易双方的人性特点，将其总结为lowe
u销售策略。
在这个销售策略中，顾客和销售代表建立了稳固而牢不可破的信任关系。
双方通过信用和诚信让交易自然发生，而不是一种强烈的推进式。

作者简介

基斯·达格代尔 (Keith Dugdale) 是研究工作场所人类行为的专家，他在澳大利亚工作。十几年来，他一直关注销售过程中人类行为的方面，同时，他也是个人、当地公司以及全球性组织的咨询顾问。基斯在很多文化背景下生活、工作过，包括英国、中国内地、新加坡、巴布亚新几内亚、非洲、中国香港和澳大利亚。他一直在人力发展和业务发展领域担任高级职位。现在，基斯致力于在他的生活和工作之间取得平衡：照顾在澳大利亚的妻子和三个孩子，以及经营帮助人们成功销售的全球业务。

大卫·兰伯特 (David Lambert) 是沟通和培训的咨询顾问，他在中国香港工作。他在超过十五年前开始专注于沟通领域，并且从那时开始一直是许多重要公司和政府机构的咨询顾问——帮助加强他们内部和外部的沟通。大卫在业务发展、市场、沟通和培训及发展领域都曾担任很高的职位。目前他的工作时间用于讲授沟通的培训课程，并指导企业高层提高他们的演讲风格；而他的业余时间与妻子、两个孩子以及他热爱的足球一起度过。

<<智慧营销>>

书籍目录

我欠你 (I Owe U) - 下一代的销售策略

1.1 如今的销售

1.2 下一代的销售

1.3 I Owe U的销售旅程

1.4 顾客还是客户？

2 其他人到底如何看待你

2.1 为什么需要知道别人如何看待你

2.2 你是谁

2.3 八维(The OctagonTM) 分析行为评估

2.4 接下来你要做什么？

2.5 找出别人真正的想法

3 理解并改变你们的关系

3.1 关系的类型

3.2 了解你和客户之间的关系属于哪种类型

3.3 如何改变你们的关系

3.4 关系矩阵图

4 理解并适应客户

4.1 不同的组织购买方式

4.2 客户类型和他们的影响

4.3 角色

4.4 个人的倾向

5 建立默契和信任-I Owe U 方式

5.1 控制和结构

5.2 I Owe U 方式

6 揭示真正的需求

6.1 个人力量

6.2 SHAPE提问方式的介绍

6.3 表面类问题(事实)

6.4 深入类问题(挑战)

6.5 调整类问题(指出方向)

6.6 描述类问题(寻求将来的积极结果)

6.7 促成类问题(转向行动)

6.8 SHAPE的总结及帮助你学习的工具

6.9 一种更加容易的SHAPE方式

6.10 提问的常见领域

6.11 调剂性问题

6.12 价值表

7 转向更高的层次

7.1 不同的谈话等级

7.2 从等级1到等级4

8 巩固信用和信任

8.1 确认情境

8.2 没有方案

<<智慧营销>>

8.3 证明

9 阐述你的想法，获得积极的影响

9.1 听众

9.2 结构

9.3 讲演方式

9.4 融会贯通

9.5 问题与解答

9.6 视听资料

10 变得更加睿智：把I Owe U方法用于实践

11 要点总结

附录

1.你的八维分析TM行为评估

2.你的八维分析TM行动计划

3.客户反馈工具

4.认识SHAPE的提问方式

5.空白计划表格

索引

Acknowledgements 作者的鸣谢

作者介绍

<<智慧营销>>

编辑推荐

销售是这个世界上最具有挑战性的工作之一，这个职业创造了很多奇迹和业绩，也打击了很多有志青年。

所有的销售人员都会面临很多销售困境，而《智慧营销：超越传统销售，打造动心动情的交易》就是为了销售人员解决这些困扰他们许久的谜团。

《智慧营销》特别提出了I owe u销售策略，就是让销售人员和顾客建立起全新的顾问式销售关系，更加紧密，更加信任，更加坚固，不会被一些外在的因素所干扰。而这样的关系是几乎所有的销售人员梦寐以求的。

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>