

<<销售胜经>>

图书基本信息

书名：<<销售胜经>>

13位ISBN编号：9787546342375

10位ISBN编号：7546342376

出版时间：2011-1

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：常桦

页数：272

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>

<<销售胜经>>

前言

在市场竞争日益激烈，买方市场全面来临的今天，企业之间的竞争更加激烈，销售工作在某种程度上决定着企业的生死存亡。

如何在严酷的竞争中牢牢占领产品的市场份额，不断拓展企业的生存空间，已经成为企业的重要课题。

销售人员的素质和水平是企业销售工作成败的关键。

因此，提升销售人员的业务素质 and 水平，以便能出色地组织企业各类销售活动，既是销售人员个人的发展途径，也是企业发展的必然要求。

销售是一项极具挑战性的工作，即使在同样的市场领域从事同样产品的销售，不同的销售人员、不同的销售团队之间，其业绩也可能有天壤之别。

成为行业中鹤立鸡群的顶尖销售精英，打造强有力的卓越销售团队，是每个销售从业人员和销售管理者强烈追求的终极目标。

销售是一个充满机遇和挑战的职业，如何成功有效地提升销售业绩，是销售人员所面临的一道难题。

因此，如何深刻了解客户需求，敏锐地洞察市场动态，掌握相关的销售策略和技巧，抓住每一次的销售机会，从而使销售人员能够迅速、轻松地提升销售业绩，成为当下每一位销售人员全新的课题。

成功的销售人员都是能够不断挑战困难的，都是在通往销售成功的道路上坚持走下去的人。

据统计，超过八成的销售人员将自己的成功归为坚持不懈的努力和对工作的执著。

困难永远难不倒执著者，而只会吓退胆小者。

有的销售人员打电话总是被拒绝，被拒绝的次数多了，打电话越来越害怕，很多人会选择退出，寻找其他职业去了。

<<销售胜经>>

内容概要

销售应该这样做，才能成为行业中众所瞩目的顶尖销售精英。

本书在借鉴世界销售大师的经验、方法和智慧的基础上，全方位介绍了销售及销售管理必备的知识和技能，告诉销售人员什么是最真实的销售行为、最有效的成交技巧，以及如何提升销售业绩，提供了一套系统、实用的销售制胜法宝。

经典的案例、精彩的分析，定会让销售人员信心百倍、跃跃欲试!它将是每个销售人员的案头必备宝典，更是销售人员应该武装自己的销售胜经! 本书即学即用、即学即通的销售理念和技巧，在与销售人员一同分享销售成功奥秘的同时，帮助销售人员打开成功的大门!

<<销售胜经>>

作者简介

常桦

中国国际经济技术法律人才学会理事，长期从事企业管理、咨询、营销与策划工作，曾经服务于国有企业和民营企业，拥有丰富的管理、咨询、营销和策划经验。

出版有《管理大师思想文库》、《企业管理争鸣书系》、《咨询师手册》、《成功创业指南》等。

<<销售胜经>>

书籍目录

第一章 销售礼仪：言谈举止有风度 好仪表，好自信 包装你的第一印象 服装要得体 用优雅的仪态吸引客户 微笑：给销售添加成功的砝码 言谈有度：话不在多，过犹不及 举止有礼：坐立行走，大方得体 名片：开启销售渠道的钥匙 小名片，大讲究 约会：非比寻常的亲密接触 用心倾听：少说多听，适度赞赏 有效倾听：一切为了销售 销售，从倾听开始 君子风度：生意不成，礼仪依旧

第二章 销售态度：心态决定成败 乐观向上，激情无限 闯过面子这道关 销售创新，不按常理出牌 掌控脾气：当销售遭遇困境时 学习：向销售冠军迈进 销售从推销自信开始 当销售被拒绝之后 做一个高情商的销售人 给销售注入勇气：“勇”往直前，“气”吞山河 绝不放弃：销售总有成功时 每户必访，绝不逃避 让热情贯穿销售始终 端正态度：向消极的销售心理说“不”

第三章 销售口才：内在实力的外在表现

第四章 营销心理学：破解客户的心理密码

第五章 拓展人脉：编织你的销售网络

第六章 销售技巧：成功销售必杀技

第七章 销售细节：成功销售的落实和体现

第八章 成功销售：成交现在进行时

第九章 网络营销：网罗商机，点击财富

第十章 销售团队：高度的凝聚力。

高效的战斗力

第十一章 售后服务：给销售画上圆满的句号

第十二章 销售误区：“错”失商机，“误”人误己

<<销售胜经>>

章节摘录

比如一个汽车交易商准备卖一辆二手汽车，他会怎样做呢？

直接把车开去卖了？

不，很明显，他首先会把车送到车间里，将表面的擦痕都磨光，然后重新上漆；之后还要将车内装饰一新，换上新的轮胎，调试好其他设备，使一辆旧车“旧貌换新颜”。

只有这样的汽车，才可能卖个好价钱。

作为销售人员也是一样。

记住：仪表不凡和风度翩翩的你会在客户心目中可信度增值，合适的形象会为你的成功增加砝码。

而衣着邋遢不只会损害你的个人形象，也会阻碍你销售的成功。

弗兰克是一个出色的销售人员。

有一次，弗兰克在一次技术交流会上结识了一位经理，该经理对弗兰克公司的产品颇感兴趣。

于是，两人约定了时间准备再仔细商谈一下。

等到前往公司的那一天，下起了大雨，于是弗兰克就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。

弗兰克到了那家公司以后便递出了名片，要求和经理面谈。

然而他等了将近一小时，才见到那位经理。

弗兰克简单地说明了来意，没想到那位经理却冷淡地说：“我知道，你跟负责这事的人谈吧，我已跟他提过了，你等会儿过去吧。”

这种遭遇对弗兰克来说还是第一次，在回家的路上他反省着：是哪一個地方做错了呢？

今天所讲的内容应该跟平常一样魅力十足地吸引客户的呀，怎么会这样？

他百思不得其解。

然而，当他经过一家商店的广告橱窗，看到自己的身影后才恍然大悟，立刻明白自己失败的原因了。平常弗兰克都穿得干净、潇洒而神采奕奕，而今天穿着旧西装、雨鞋，看来就像落魄的流浪汉，更别提销售了。

可见，穿着打扮不同，给人留下的印象也会不同，而对于销售人员，人们往往更是以貌取人。

作为一名合格的销售人员，任何时候都不能疏忽了自己的仪表。

一定要尽己所能给顾客留下良好的第一印象，只有在顾客接受了你的情况下，他才会考虑接受你的商品。

服装要得体销售行业处处以貌取人，衣着打扮品位好、格调高的销售人员，往往占尽先机。

然而这并不意味着打扮得越华丽越好。

对销售人员来说，最重要的是打扮得适宜得体，这样才能得到顾客的重视和好感。

适宜的衣着是仪表的关键，所以销售人员应该注意其服饰与装束。

服饰的穿着没有固定的模式，应该根据预期的场合、所销售的商品类型等灵活处理。

一般来说，销售人员穿白衬衣，打领带，配深色西装为宜。

若故意穿奇装异服，想以此给你的顾客留下深刻的印象是不明智的。

销售人员的衣着应与他们要走访的顾客的服饰基本吻合，如果反差太大，你的客户将难于接受你及你销售的商品。

若一名销售人员珠光宝气地去走访客户，那无疑是自寻绝路。

销售人员的衣着还应与顾客所在的场合相一致。

如果你的销售对象是在工作场所，则穿着应较为正规；如果走访对象是在家中，则穿着应当随便一些；如果你走访的对象是高层管理者，则应注意服饰的品牌、质地。

销售人员还应注重自身的整洁状况和卫生习惯，作为男销售人员应经常修理自己的胡须、头发，给人以精神饱满的感觉，不修边幅、邋邋遢遢，就会失去销售机会。

那么，怎样的装扮才能称得上是得体呢？

要想做一个专业的销售人员，一定要有一个适合自己的着装标准。

对于男销售人员来说，与客户见面时可以穿有领T恤和西裤，使自己显得随和而亲切，但要避免穿着牛仔装，以免显得过于随便。

<<销售胜经>>

如果是去客户的办公室，则要求穿西装，因为这样会显得庄重而正式。

在所有的男式服装中，西装是最重要的，得体的西装会使你显得神采奕奕，气质高雅，内涵丰富，卓尔不凡。

销售人员在选择西装时，最重要的不是价格和品牌，而是包括面料、裁剪、加工工艺等在内的许多细节。

在款式上，应样式简洁。

在色彩选择上，以单色为宜，建议至少要有一套深蓝色的西装。

<<销售胜经>>

编辑推荐

《销售胜经》：销售人员最需要的实战秘笈，销售大师最闪亮的经验总结，成为销售冠军就这么简单！

变拒绝为成交，化理念为操作。

销售冠军速成手册，绝对成交的超级攻略。

在这个人人皆是销售的时代，只有练就超级销售技巧，才能突破销售盲点，提升销售业绩！

马上拥有专为销售人员量身定做的销售胜经！

<<销售胜经>>

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>