

<<魔鬼销售术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼销售术>>

13位ISBN编号：9787560271521

10位ISBN编号：7560271529

出版时间：2012-1

出版时间：东北师范大学出版社

作者：孙朦

页数：275

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>

<<魔鬼销售术>>

前言

世上有最难的两件事，一件是把自己的思想装进别人的脑袋，一件事把别人的钱装进自己的口袋。

销售，最简单的理解就是从商品或服务到货币的惊险一跃，通俗的说就是卖东西，把自己的产品推销出去，把别人口袋里的钱赚到自己的口袋里。

可想而知，这是一项难度很大的工作，却又是一种回报率很高的工作。

对于销售从业人员来说，销售工作可大可小，说小，可做一针一线；说大，可做跨国集团。

不过，其本质都是相同的——你的行动决定了你的报酬和收获。

你可以成为一个高收入的辛勤工作者，也可以成为一个收入最低的轻松工作者。

这一切完全取决于你对销售工作的态度和方法。

很多人认为销售工作很难做，收入低，甚至让人感觉没面子。

其实，这就大错特错了。

销售也是一种人生考验和生存方式，只是它以一种自由的、不稳定的状态存在着。

它既可以让你一分钱也赚不到，又可以让你财源广进，事业亨通。

根据相关统计，全世界80%以上的富翁都做过销售工作。

美国管理大师彼德·杜拉克曾经说过：“未来的总经理，有99%将从销售人员中产生。”

世界著名的华人富豪，如香港的李嘉诚、台湾的蔡万霖、王永庆等等，皆出身推销员。

比尔·盖茨在他的自传中曾经谈起，他之所以会成功不是因为他很懂电脑，而是因为他会销售。

他曾经销售软件达6年之久，才开始从事管理工作。

很多大企业家在培养他们的子女成为接班人的时候，也训练他们从推销做起。

假如你要赚钱，就要学会推销。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德35岁时，跌落到最幽暗的人生谷底，“在我人生的前35个年头，我自认是全世界最糟糕的失败者！”

走投无路时，乔·吉拉德向朋友求得汽车销售员的工作，从此便一发不可收拾，创造了5项吉尼斯世界汽车零售纪录：（1）平均每天销售6辆车；（2）最多一天销售18辆车；（3）一个月最多销售174辆车；（4）一年最多销售1425辆车；（5）在15年的销售生涯中总共销售了13001辆车。

乔·吉拉德是如何获得成功的？

是如何将这天下难事做得如此富有传奇色彩的？

答案无外乎是他懂得销售的真谛。

那么，如何才能像乔·吉拉德一样领悟销售的真谛，练就一身非凡的销售本领呢？

本书特从自信、形象、口才、心理、细节、博弈、人脉、潜规则等方面介绍了一些必备的销售技能，给销售人员提升业绩提供了很好的指导和参考，以助销售人员能从中吸取营养，通过销售工作来改变人生。

<<魔鬼销售术>>

内容概要

凡事必有方法，必有门道，必有学问。
领悟了其中的奥秘。
就能得其门而入；不得要领。
只会在门前徘徊，无法取得任何进展和突破。
销售尤其如此。
懂得销售奥秘的人，工作起来总是得心应手，游刃有余，甚至在谈笑风生中就完成了业绩的一次次提升。

魔鬼销售术。
就像打开人生潘多拉盒子的金钥匙，它能带领你感悟销售魔法的真谛，破译成功和财富的密码。

<<魔鬼销售术>>

书籍目录

第一章 知己知彼，认清销售的本质

销售是一种伟大的职业

客户需求永远排在第一位

不做“一锤子买卖”

双赢是销售的根本

顾客是永远的上帝

过程比结果更重要

在销售中实现人生价值

第二章 相信自己，你就是王牌推销员

销售是勇敢者的职业

树立明确的目标

坚定的信念

销售从被拒绝开始

销售贵在坚持

保持对销售的热情

苦难是对自我的历练

相信自己，你就是王牌推销员

第三章 仪表堂堂，先将自己销售出去

.....

第四章 出口成金，用口才去说服“上帝”

第五章 攻心销售，读懂客户的心理

第六章 注重细节，销售的魔鬼藏于细节

第七章 博弈之术，实现利益的最大化

第八章 远离误区，走出销售歧途

第九章 人脉无价，编织客户人脉关系网

第十章 厚黑销售，销售必知的“潜规则”

<<魔鬼销售术>>

章节摘录

销售是一种伟大的职业 销售，最简单的理解就是从商品或服务到货币的惊险一跃。通俗地说就是卖东西。

它是一种帮助有需要的人们得到他们所需要的东西的过程，而从事销售工作的人，则从这个交换的过程中得到适度的报酬。

世界著名销售大师雷德说：“销售是世界上最伟大的职业，一个顶尖的销售人员必须拥有政治家的睿智头脑，艺术家的敏锐眼光，外交家的善辩口舌，邮递员的永远不怕磨破的双脚……”的确，销售不仅是一种高难度的、极富挑战性的工作，同时也是一种伟大的职业，能成就身在其中的每一个人。

销售是世界领域内公认的“成功最快”的职业 在这个“快餐式”的社会里，销售是世界领域内公认的成功最快的职业。

但大部分的销售工作都不会是一帆风顺的。

一个合格的销售人，必须有永不言败的精神，即使面对失败也要永不屈服。

销售人都有远大的理想和奋斗目标，为了目标，他们常常会付出常人难以想象的辛劳。

但人的潜能是无限的，在自身和外界因素的“威逼”下，销售是最能在最短的时间内迸发最大的潜能，并获得最大成功的职业。

这就是销售被公认为是成功最快的职业的主要原因。

销售是“赚钱最多”的职业 最近，一家网络公司统计的“2010中国最赚钱职业排行榜”中，销售位居榜首。

销售是最广泛、最具挑战性的职业，同时也是一个高压、高回报的职位，除了最高决策层外，多数企业中最容易产生高薪的职位便是销售。

和同级别的财务总监、人力资源总监相比，销售总监、销售经理的收入普遍会高出一截。

很多案例证明销售人拥有“最大”的发展空间 人如弹簧，压得越紧就弹得越高。

2000年宝洁在市场上没有取得优势，对投资者失信，又将市场份额输给主要竞争对手。

雷富礼在这一困局下临危受命，并在接下来的几年里成功实现了绝地反击，使宝洁成为当今日化行业的“巨无霸”；格力总裁董明珠36岁南下打工，从最低层的业务员一直做到总裁，通过掌握核心科技，将格力打造成世界第一的空调企业。

这样成功的案例在我们身边比比皆是，只要你愿意，下一位可能就是你。

成功的销售人员之所以成功，是因为他们把销售当做一种事业来经营。

有的销售人员只是把销售当做是买卖双方的一个简单过程，那么就一定不会下苦心去学习各种知识、各种技巧，这又怎么能抓住机遇，成全自己呢？

而那些把销售当做事业去奋斗的销售人员，会在一开始就给自己定下一个宏伟的目标，为了达到这个目标，他们会付出异于常人的艰辛工作。

通过坚持不懈的努力，最终取得成功。

有一位汽车推销员，刚开始卖车时，老板给了他一个月的试用期，29天过去了，他一部车也没有卖出去。

最后一天，他起了一个大早，到各个单位去销售，到了下班时间，还是没有人肯买他的车。

老板准备收回他的车钥匙，请他明天不要来公司，但这位推销员坚持说，还没有到晚上12点，还有机会。

午夜时分，传来了敲门声，原来是一个卖锅者，身上挂满了锅，冻得浑身发抖。

因为看到车里有灯，想问问车主要不要买一口锅，推销员看这个家伙比自己还落魄，就请他到自己的车里来取暖，并递上热咖啡，两人开始聊天。

这位推销员问：“如果我买了你的锅，接下来你会怎么做？”

” 卖锅者说：“继续赶路，卖掉下一个！”

” 推销员又问：“全部卖完以后呢？”

” 卖锅者说：“回家再背几十口锅出来卖！”

<<魔鬼销售术>>

” 推销员继续问：“如果你想使自己的锅越卖越多，越卖越远，你该怎么办？”

” 卖锅者说：“那就得……考虑买部车，不过现在还买不起！”

” 两人越聊越起劲，天亮时，这名卖锅者订购了一部车，提货时间是5个月以后，订金是一口锅的钱。

因为有了这张订单，推销员被老板留了下来，他一边卖车，一边帮助卖锅者寻找市场，卖锅者的生意越做越大，3个月以后，他提前提走了一部送货用的车。

他，那位推销员，就是乔·吉拉德——世界上最伟大的销售员之一。他连续12年荣登《世界吉尼斯记录大全》世界销售第一的宝座。

乔·吉拉德说：“有人说我是天生的推销员，因为我十分热爱销售工作。

我确实认为，这是我早年成功的主要原因。

其实同我在一起的其他很多推销员比我更有才能，但我的推销额却比他们的高，这是因为我拜访的客户比他们多。

在他们看来，推销工作是单调乏味的苦差事。

但在我看来，销售是世界上最伟大的职业，推销员拥有最充实的人生。

” 所以说，世界上最伟大的销售员绝不是天生的。

如果销售人员都能像乔·吉拉德那样，把销售当做一项值得奋斗终生的事业，那么他的心态就与别人不同，他销售成功的概率也会比常人大得多。

这是因为他已经将销售工作视做自己的生命，要想主宰自己的生命，必须学会分析自己的现状，为自己做一个职业规划，给自己制订一个有挑战性的战略目标，这样。

他就能够自觉地去学习，去努力。

这种精神是每一个销售人员取之不尽、用之不竭的精神力量，并最终会将他推向销售行业的顶峰。

……

<<魔鬼销售术>>

编辑推荐

《魔鬼销售术》从自信、形象、口才、心理、细节、博弈、人脉、潜规则等方面介绍了一些必备的销售技能，给销售人员提升业绩提供了很好的指导和参考，以助销售人员能从中吸取营养，通过销售工作来改变人生。

<<魔鬼销售术>>

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>