

<<哈佛销售课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛销售课>>

13位ISBN编号：9787560982649

10位ISBN编号：7560982646

出版时间：2012-10

出版时间：华中科技大学出版社

作者：庞夕同

页数：183

字数：180000

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>

## &lt;&lt;哈佛销售课&gt;&gt;

## 前言

近年来销售类书籍在市场上颇为畅销，以至于一时间销售成为一种时髦的学问。

在销售界流行这样一句话：“要想推销好产品，就要先把自己推销出去。”

本书不单单讲述了销售产品的技巧，还告诉你如何推销自己，以让更多的人认可你的才华，让你在推销或者职场中脱颖而出。

本书经常会提到两句话，这两话虽然表述不同，但是大意一致：“现代社会竞争日益激烈，想要在竞争中脱颖而出，就要做到……”，“做到……可以拉近你和顾客之间的关系，让顾客接受你，把你当做朋友，进而使销售更加容易。”

这就是推销自己的关键所在。

销售最重要的，其实就是和顾客搞好关系，然后达到自己销售的目的。

有位成功的推销员说：“推销成功的同时，要使这位客户成为你的朋友。”

由此可见，一个成功的销售员，应该为顾客着想，站在顾客的角度考虑问题，解决顾客的真实需求。

而有付出就会有回报，当你满足了顾客的需求时，你也就保住了这条人脉。

久而久之，你的朋友就会越来越多，你也就再也不用担心自己的业绩了，因为你已经将销售上升到了一个新的高度。

推销自己，不仅仅适用于销售与职场；我们的生活也像推销，只有懂得推销自己，才会更容易实现理想，才能离成功更近。

不管你是一名在校的大学生，还是一名正需要这本书的销售员，或者是一位成功人士，当你读到这本书的时候，我想我们都是朋友，是在面对面地作一次交流，是在一起分享成功的经验、收获的喜悦，也是在共同体会过去失败的滋味。

编者想通过借鉴历史，参考国内外的案例，帮助销售行业的朋友们学习或者培养成功的销售员应该具有的职业素养、职业态度、专业技巧以及专业能力。

假如你是一名在校大学生，这本书对于你将来走向社会、为人处世会有很大的帮助；而如果你已经功成名就，就请和编者一起给那些为了理想而奋斗的朋友们点亮一盏航标灯吧。

一个渴望成功的人，找不到成功的路，是最可悲的事。

但是，成功的路又有千条万条，又怕找不到适合自己的路。

鲁迅先生曾说过：“世界上本来没有路，走的人多了，便成了路。”

但是，走成功之路却很难去走前人踩出来的康庄大道，他们的做法对你来说只能是一种借鉴，在你遇到问题的时候向你提供一种可贵的经验。

要想获得成功，实现自己的理想，展示自己的才华，体现自己的价值，只有结合自身情况去开辟一条属于自己的成功之路才是正途。

因此，对于本书中提到的各位成功人士的案例，切忌生搬硬套，要注意结合自身情况，灵活运用，合适的才是最好的，技巧也是如此。

编者一直在强调“拉近与顾客之间的关系，让他接纳你、信任你……”，因为现如今已不是单枪匹马闯天下的时代了，每个人都要通过与人合作来生存，人际关系已经成为影响一个人成功与否的最重要的因素。

拥有广泛的人脉，就拥有了无穷无尽的财富。

在销售行业中，顾客就是上帝，是每个销售员的衣食父母，你必须要和顾客搞好关系。

那应该怎样去做呢？

本书会给你提供你想知道的经验和案例，告诉你怎样培养所需的能力和素质，只要你根据自身的特点，去制定一套适合自己的方案，你就可以成功！

要懂得如何带给顾客良好的第一印象，该持有怎样的态度去与顾客沟通交流，怎样通过沟通技巧抓住顾客内心的真实需求，如何培养良好的口才，如何赞美顾客，怎样耐心地倾听顾客的倾诉……而更多的是要学会怎样为自己创造个人品牌，提升自己的价值，成功地推销自己。

成功并不困难，只是我们没有找到适合自己的成功之路。

<<哈佛销售课>>

请记住，每个人都不是天生的成功者，成功者都是通过自身的努力，开辟出一条适合自己的成功之路，一步一步走向成功的。

而对于我们来说，确定了目标就开始行动吧。

感谢所有对本书出版作出过努力的朋友，尤其是我的好朋友王博，为本书提了很多很好的建议，没有你们的帮助和关注，就不会有这本书。

在此，特别感谢！

## <<哈佛销售课>>

### 内容概要

在销售行业中，顾客就是上帝，是每个销售员的衣食父母，你必须要和顾客搞好关系。那应该怎样去做呢？本书提供了销售员想知道的经验和案例，告诉销售员怎样培养所需的能力和素质。

## <<哈佛销售课>>

### 书籍目录

第一章 先推销你的形象，再推销你的产品  
穿着打扮是销售员最好的“介绍信”  
培养良好的气质，第一眼就赢得客户的信任  
微笑是销售最亮的招牌  
从来礼多人不怪，热情友好是销售最大的筹码  
在推销中不妨多用身体语言表达  
真诚和蔼是销售员最基本的素养  
销售员的个人形象细节误区

第二章 先认清自己，再推销最好的自己  
推销自己最重要的一堂课——认识自我  
成功往往不在于技巧，而在于及时自我把握  
职业就像鞋子，适合自己的才是最好的  
接纳自己，并以自己为荣  
除了你自己，没有谁可以贬低你的价值  
完善自我，展现最好的自己  
磨炼自己，让自己从石头变成金子

第三章 先推销你的态度，再推销你的能力  
自信，成功推销自己的第一秘诀  
是金是土。  
取决于你是否诚信  
培养自己的亲和力，学会在拒绝中成长  
临危不乱、处变不惊才见真功力  
明确的目标是成功推销自己的引擎  
敏锐的思维是保证推销成功的关键  
务实是销售最重要的品质  
推销无处不在，不要放过任何机会

第四章 世界上最成功的推销员都是最会推销自己的人  
世界上所有的财富都产生于一买一卖之间  
世界上最伟大的推销员做的第一件事——推销自己  
懂得推销勇气的人，才能成功地推销产品  
善于主动出击，推销欲望跟你的业绩成正比  
无激情，不销售  
做销售，你今天笑了没有  
推销自己但不出卖自己

第五章 推销自己的秘密：顾客最想买什么  
“望闻问切”——一分钟吃透你的顾客心理  
用沟通搭建友谊的桥梁，三分钟跟顾客成为朋友  
“先谋而后求”者才能鹤立鸡群  
用事实和产品说话，欲擒故纵制造悬念  
成功的销售员善于深挖客户需求  
你必须有一样是独特的  
“奇货可居”——让顾客看到商品的价值  
在不同性格的客户中游刃有余

第六章 好口才才是推销的必备武器，会说话是一门艺术  
精彩的自我介绍让顾客眼前一亮

## <<哈佛销售课>>

首次拜访客户时的开场白技巧

用问题唤起客户的好奇心

有计划地与客户谈话

谈吐谦虚，赞美别人照亮自己

话挑重点说，顾客的时间最宝贵

在客户面前贬低竞争对手适得其反

竖起耳朵强过一直张嘴，该沉默时就沉默

第七章 会说话也要懂倾听，顾客才是主角

耐心倾听，让客户把话说完

做个好听众，鼓励客户说出自己的需求

用热诚感染客户

在倾听的过程中把握好成交时机

迎合客户兴趣，寻找共同语言

让客户多表现自己，满足客户的虚荣心

放下架子，向客户虚心请教

第八章 有人脉，推销就像坐电梯；没人脉，推销就像爬楼梯

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮

多个朋友多条路，多交朋友好办事

自己走百步，不如“贵人”扶你走一步

别小看了手中的名片，善于利用，越早搭建人脉越早成功

人脉就是关系，关系影响你的销售能力

“冷庙烧热香”——四两拨千斤的情感投资

交易完成后如何与客户建立长期友谊

第九章 先赞美，后推销：赢得客户好感的赞美技巧

迎合客户的心理需要，给予其渴望的赞美

发现客户的优点，给予真诚的赞美

善于发现客户潜在的品质，给予令其意外的赞美

间接的赞美比直接赞美更有效

发现客户最近好的变化，给予令其惊喜的赞美

言不由衷的赞美还不如不赞美

赞美和谄媚，只有一步之遥

一语中的，夸人就要夸到点子上

第十章 先说服，后推销：让客户最终下决心的策略

了解客户的性格特点，对症下药

掌握客户的真实意图

你的目的是推销，而不是争论

表现自己的专业优势，帮客户作出选择

销售高手都是幽默大师

言过其实往往让客户产生逆反心理

强行推销等于赶跑客户

成为能给客户切实利益的人

第十一章 销售应该懂得读心术和攻心术

要想钓到鱼，就要像鱼那样思考

少数人才懂的推销智慧——投其所好

站在客户的立场上介绍产品

第十二章 打造个人品牌——21世纪的销售生存法则

少说多做，勤劳多一点离成功就近一点

<<哈佛销售课>>

形成自己的风格，艺术地推销自己  
全力打造个人品牌  
运用技巧，巧抬自身价值  
让客户知道你是谁

<<哈佛销售课>>

章节摘录



## <<哈佛销售课>>

### 编辑推荐

《哈佛销售课》为所有渴望成功的推销员，指出了一条通往成功的路——这里有哈佛精英的销售理念，有国内外金牌推销员的经典案例，有让你无往而不胜的推销技巧，更有一代大师们的智慧和谋略。请翻开《哈佛销售课》吧，成功的路就在脚下！

《哈佛销售课》由庞夕同编著。

<<哈佛销售课>>

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>