第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂销售课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂销售课>>

13位ISBN编号：9787563927630

10位ISBN编号：7563927638

出版时间：2011-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：苏豫

页数：274

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

前言

销售是一门科学，也是一门艺术，还是一种职业信仰。
从前有一个制作木梳的大商号。
商号的三掌柜病故，需要在伙计中重新选一个接班人。
在众伙计中，有三个不错的人选，从各方面比较都不相上下。
大掌柜为难了，他们都很优秀，又各有所长，到底应该选哪个呢？
就在大掌柜为难之际，二掌柜出了一个主意。
二掌柜说，给三个人一批木梳让他们去卖给和尚，谁卖得多就选谁。
大掌柜觉得可行，就让人把三个人叫来，说明原委。
这三个伙计领命而去。
第一个伙计感到很为难，心想：和尚没有头发，怎么会买梳子呢？
不过我是个不认输的人，为了三掌柜这个位置我一定要尽全力。
于是他就一家一家的寺庙挨个推销，他告诉那些和尚们：“木梳是用上好的檀木做的，用来挠痒也是很不错的选择，不仅方便还有益于健康。
”就这样，在第一个伙计不懈的努力下，到太阳下山他终于卖出了一把木梳。
第二个伙计来到寺庙后，他观看了一下上香的人，很多人风尘仆仆。
于是就对寺庙里的和尚说：“香客们为菩萨上香的时候，鬓发凌乱对佛祖不敬，你应该在香案上准备一把木梳，让他们在参拜的时候都梳下头。
”就这样，在下山前第二个伙计卖出了10把木梳。
第三个伙计来到一个寺庙，发现这里不仅香火鼎盛，而且风景优美，有很多来此游玩的人。
他灵机一动，就对和尚说：“游玩的人都会顺便朝圣，你为什么不把梳子送给他们作为礼物呢？
也是在为佛祖做事啊。
”和尚被说动了，就买了1000把木梳。
很多人听到这个故事都会觉得太离奇，现实和故事相去甚远，只是理论大师们编出来哄骗人的。
其实不然，在我们的实际生活中，时刻都在上演这样的奇迹故事。
有很多现代著名的企业家都是从销售做起，最后走向了自己事业的巅峰。
例如，众所周知的华人第一富豪李嘉诚，年少的时候由于家贫开始做推销员。
做了推销员的李嘉诚，兢兢业业，用自己的努力和善于钻研的精神做出了业绩。
18岁时，就因为业绩突出被提拔为业务经理。
20岁就坐上了总经理的位子。
要求上进的李嘉诚在22岁的时候离开公司的管理层，正式创办长江实业公司，开始了他的创富之路。
成功后的李嘉诚，总是会充满感激地回忆做销售的日子。
他的成功，部分缘于他十几岁时就懂得了销售。
他的销售经验是无价之宝，是成功的秘诀。
本书全面讲述了销售知识，从角色认知到最后勇敢地面对挫败，都做了详细而简练的概述。
相信销售员朋友们一定喜欢这里面的知识。
其中还穿插了很多有关销售的窍门，都是浓缩了众多销售经验的精华之作。
相信从事销售的朋友们一定会从中有所收获。
如果你，已经是一个从业几年的销售人，但是事业到了瓶颈期，你不明白为什么自己的努力换不来事业的起色。
在这个时候，你需要让自己沉静下来，从整体上关照一下销售工作，研究一下销售理论。
或许只需要一个点拨，诸多问题就能迎刃而解。
只需要一个线索，就能把你本来可以成功的因素串联起来。
这就是本书要提供给你的，让你豁然开朗的销售宝典。
如果你是刚刚从事销售工作，在开始的工作中感到迷茫，那么本书就是一盏明灯，能够为你照亮前路，让你最大限度地少走弯路。

如果你一点都没有做销售工作的意思，那么我也告诉你：人生处处皆销售，只要你想成功，就要推销自己。
本书也是不可错过的参考资料。

内容概要

为什么同样一个产品，放在不同人手里，就会有不同的销售效果？
为什么一个优秀的销售员，无论销售什么产品，都能获得可观的利润？
苏豫编著的《每天一堂销售课》浓缩了乔·吉拉德、戴尔·卡耐基、原一平等众多公认销售精英的成功之道，从销售本质到成交技巧，从销售基本技能到业绩提升的秘诀，对销售领域的各个方面内容做了详细而简练的概述，《每天一堂销售课》可称一本快速提升销售业绩的实战宝典，销售员自我提升的最佳读本。

书籍目录

第一章 我是谁——销售的角色认知
第一堂 课是什么原因让你选择了销售工作
第二堂 课我就是一名销售员，销售员就是我
第三堂 课你的职业责任心应该是百分之二百
第四堂 课销售是一份很有价值的工作
第五堂 课销售员不是乞丐，是满足客户需要的使者
第六堂 课客户在我们的工作中扮演了什么角色
第七堂 课永远做客户最好的顾问
第八堂 课对自己的产品充满感情
第二章 拼的是心态——销售员应该具有的心理素质
第一堂 课自信是一切力量的源泉
第二堂 课适度的热情能够点燃客户的购买欲望
第三堂 课坚持才有机会辉煌
第四堂 课乐观是一张顺利的通行证
第五堂 课沉住气才能笑到最后
第六堂 课负面情绪会上瘾
第七堂 课真诚守信是销售员最大的本钱
第八堂 课有大局意识才能成就大事业
第三章 知礼仪、懂进退——销售员应该知道的销售礼仪
第一堂 课没有人愿意和一个衣冠不整的人交谈
第二堂 课得体的谈吐，最能体现一个人的修养
第三堂 课怎样礼貌地敲开客户的门
第四堂 课和客户握手要掌握分寸
第五堂 课收发名片有讲究
第六堂 课“介绍”的礼仪含量不可忽视
第七堂 课接待客户要周全有礼
第四章 不打无准备之仗——销售前期的准备策划
第一堂 课不做准备的销售员就是准备失败的销售员
第二堂 课没有准备是销售员缺乏自信的罪魁祸首
第三堂 课制定高水准的工作计划表
第四堂 课合理统筹时间，掌握工作节奏
第五堂 课让自己成为产品的应用专家
第六堂 课对市场要比对自己还熟悉
第七堂 课潜在客户分析是行动的起点
第八堂 课给自己增加点紧迫感，提高工作效率
第五章 发掘深藏的购买欲望——寻找商机和潜在客户
第一堂 课寻找客户从地毯式搜索开始
第二堂 课寻找客户的五大窍门
第三堂 课如何成功地接近客户
第四堂 课如何把抵触者变成积极倾听者
第五堂 课轻松获得客户资源
第六堂 课怎样辨认谁是真正的客户
第七堂 课开发客户时媒介的运用
第八堂 课如何让潜在客户具有最高价值
第九堂 课怎样量化客户需求

第六章 做好第一次亲密接触——与客户的初次会谈
第一堂 课亲和力是消除距离感的法宝
第二堂 课要先知道客户想什么，才能知道他们需要什么
第三堂 课了解客户为什么有购买恐瞑
第四堂 课精准有效地进行产品说明
第五堂 课如何帮助人们发现他们的需求
第六堂 课如何使人们决心采取行动
第七堂 课把推销生活化
第七章 让客户目不转睛——销售中的技巧
第一堂 课合理的价格才能让双方获利
第二堂 课越是遮遮掩掩，越能引起客户的好奇心
第三堂 课在销售的时候多一些创意
第四堂 课免费的致命吸引力
第五堂 课让商品自己说话
第六堂 课从众心理让更多的人被人群吸引
第七堂 课不同人群有不同的消费心理
第八堂 课让顾客面对所需商品时有冲动
第八章 让对方心悦诚服——与客户谈判的技巧
第一堂 课占据主动，变乞求为谈判
第二堂 课培养自己耐心倾听的能力
第三堂 课充分利用客户的疑虑
第四堂 课诚信守时，尊重他人的同时，赢得尊重
第五堂 课为客户着想，工作的同时交一个朋友
第六堂 课变异议为交易
第七堂 课心理暗示力量大
第八堂 课幽默是一门重要的沟通技巧
第九章 把交易进行到底——成交过程中不能不做的事
第一堂 课理性地认识成交
第二堂 课及时感知成交的语言及视觉信号
第三堂 课成交时的谈判技巧
第四堂 课强力成交的不同面貌
第五堂 课成交需要抓住最佳时间
第六堂 课成交技巧汇总
第十章 差异性服务的魔力——售后工作的重要性
第一堂 课成交后的致谢环节不能少
第二堂 课乘胜追击，跟踪服务你的客户
第三堂 课服务到位，吸引顾客永久续约
第四堂 课从细节开始，做好售后服务
第五堂 课售后服务语言要恰当
第十一章 失败是成功最好的催化剂——正确面对销售中的挫折
第一堂 课向有经验的销售员虚心学习
第二堂 课销售有时需要持久战
第三堂 课及时吸取失败教训
第四堂 课敢于正视客户投诉

章节摘录

版权页：有两个人，到野外去考察，不知不觉迷了路。
可是祸不单行，在他们找出路的时候，看到一头狮子朝着他们冲过来。
其中一个人迅速蹲下来系自己松了的鞋带。
他的同伴摇摇头说：“ 还有什么用，怎样我们也跑不过狮子啊。
”系鞋带的那个人抬起头说：“ 我至少能跑得过你。
”每个人的时间都是一样的，24小时，而工作的时间都是八小时。
那么，为什么人与人会有不同的成绩呢？
差别就在于这八个小时的工作效率，和八个小时之外的课余时间。
所以，能够有效地统筹时间，是一个人成功的关键。
销售人员要随时随地关注工作效率时间管理专家在一所高校演讲，他在这群天之骄子面前做了一个老套的实验。
他拿来一个空瓶子，并在瓶子里装了几块石头，然后他问学生们：“ 瓶子满了吗？
”学生回答道：“ 满了。
”专家笑了笑没说话，他把砸碎了的石块又放进了瓶子里，然后问学生：“ 满了吗？
”学生们都知道他要借此说些什么，就说没满，于是专家又拿了一些沙子放进了瓶子里。
然后专家问学生们：“ 你们从这个试验中发现了什么呢？
”他告诉学生们，只要你肯努力，时间是能够安排出来的。
所以时间管理很重要。
我们一直在说，做事需要计划，有了计划才能够提高工作效率。
对于销售人员来说，合理管理自己的时间更是非常重要的事。
如果不去有效地管理自己的时间，那么你的效率就会很低。
时间管理不仅仅要有大的方面，而是应该细化到每一天，每一分钟。
如果你不想浪费你生命中的每一分钟，就把时间规划到每一秒。
但是应该清醒地认识到，并不是说，你有了时间规划，就能够把握住工作节奏，就能够不浪费时间了。

媒体关注与评论

我可以把任何产品卖给任何人，在任何时间！

——世界上最伟大的推销员乔·吉拉德销售的成败，与事前准备的功夫成正比。

——日本推销之神原一平如果你还没有做好准备，你就准备好失败吧！

——美旧杰m保险推销员乔·甘道夫在关键领域，能力的细微差别会产生截然不同的后果……你的销售技能只要提高一点点，就能使业绩大大提高。

——销售大师博恩·崔西

编辑推荐

《每天一堂销售课》：快速提升销售业绩的实战宝典 销售员自我提升的最佳读本。

第一图书网, tushu007.com

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