

<<推销员变CEO>>

图书基本信息

书名：<<推销员变CEO>>

13位ISBN编号：9787565802218

10位ISBN编号：7565802212

出版时间：2011-6

出版时间：汕头大学出版社

作者：胡砚飞

页数：232

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>

<<推销员变CEO>>

前言

如果说把卖东西就叫做销售的话，我做了15年的销售了；如果从进入正规公司算起的话，做销售也有6年时间了。

小的时候是跟着父亲夏天卖西瓜、蔬菜；冬天卖干货、瓜子。

那时候不懂什么是业务，也不会做，只是知道有人买你的东西，你就得把价稍微报得高一些，然后再降一点，别人就买了，或者丰富一下种类，不让客户走掉；还有跟顾客说话的时候要一直保持微笑，不能板着脸，顾客来买东西也要从旁边的“砖头凳”上站起来，不要有架子等。

可能是长年做这种事情的缘故，上了大学后就习惯性地决定了自己以后的奋斗目标，觉得还是跑业务、做销售挣钱快；也觉得很多事情能自己做主、比较自由，而且一直对自己也很有信心。

可能是运气比较好，也可能是多年潜移默化的影响，业务上一直做得都不错。

我也坚信，自己一定能通过销售走向成功。

我们每个人都希望得到别人的认可，尤其是我们做销售的更应该和需要得到别人的认可，因为只有得到别人的认可才能更好的销售，而如何才能让客户认可我们呢？

作为一名相对较老的推销员，我很清楚很多推销员都有着成为成功者的梦想，都想成为行业的精英与骨干。

梦想是美好的，但往往在这个行业干一段时间，很多人会感到力不从心，甚至会产生放弃的念头。

另一方面。

确实有很多销售人员成功了。

这是为什么呢？

人们都说销售靠悟性，靠每天的反思、改进、总结，才能在销售路上越走越好。

其实还有一个关键，就是多学习、多实践，只有这样，才能更充分地反思与进步。

所以当你实践经验不够多的时候，要去主动学习；而当你学习了新知识，就要去主动地应用于实践。

优秀销售人员不是天生的，而是可以通过后天的努力练就的。

在销售这条路上我们不仅仅需要努力、踏实的精神，同时我们也需要足够强大的销售技能。

销售是一个大行业，只要有买卖就有销售；销售也是个赚钱的行业，做好了就有可能自己做老板；但销售也是一个具有巨大挑战的行业，需要很多技能与常识。

但一味地讲解技巧却又没有实际案例，只是罗列分析，如同纸上谈兵，没有实际意义，运用起来也不会得心应手，因为我们的最终目的是应用。

出于应用的目的，我总结从业6年来的销售经验，撰写了本书。

本书记载了笔者在销售过程中的各种实战技能、业务总结及语言案例，在内容上涉及了销售的方方面面，不仅包括电话营销的技巧，而且还包括陌生客户拜访以及商务谈判的沟通技巧，凡是销售人员在工作中遇到的一些难题，大都可以在本书中找到解决的答案与方法。

最重要的是，与西方的大师销售理论相比，这些方法更适合中国本土销售员，也更有效。

希望此书能给大家一些帮助！

同时谢谢销售界的各位前辈们对销售行业的无私奉献，让我有足够的空间和机会去学习；也要谢谢我的授业老师赵晖、吴秋玲及朋友张利、张志敏、曹广虎给予本书的建议和支持。

您的朋友 胡砚飞 2011年6月

<<推销员变CEO>>

内容概要

本书记载了笔者在销售过程中的各种实战技能、业务总结及语言案例，在内容上涉及了销售的方方面面，不仅包括电话营销的技巧，而且还包括陌生客户拜访以及商务谈判的沟通技巧，凡是销售人员在工作中遇到的一些难题，大都可以在本书中找到解决的答案与方法。最重要的是，与西方的大师销售理论相比，这些方法更适合中国本土销售员，也更有效。

<<推销员变CEO>>

作者简介

胡砚飞，资深营销策划师，营销图书资深作者。
曾历任国内多家知名IT企业商务代表、区域经理，营销总监，总经理，CEO等职，从草根推销员做到成功CEO。
作者一直致力于销售及管理工作，业绩突出，公司成长迅速，在业界颇有知名度，是销售精英中从基层干到CEO的优秀代表。

<<推销员变CEO>>

书籍目录

我的赞美

- 1 全面解析赞美本质及对话技巧运用
 - 赞美的几种方式
 - 成年人赞美
 - 中年人赞美
 - 老年人的赞美
 - 企业家的赞美
 - 幼年阶段的赞美
- 2 常用赞美词
- 3 营销赞美话术50句
 - 全章总结

我的电话营销

- 1 客户挖掘期
 - 如何收集潜在客户信息
 - 潜在顾客的评估
 - 常用六种心态调节技巧及话术
 - 绕过难缠前台的。
 - 势”字口诀
 - 解除陌生之黄金法则
 - 解除陌生常用三种技巧及话术
 - 九种借口解决技巧及话术
 - 2 客户坚持期
 - 坚持期解析
 - 常用五种坚持技巧及话术
 - 3 客户异议维护期
 - 常见九种客户异议解析
 - 产品异议的解决技巧及话术
 - 口袋异议的解决方法及话术
 - 价格异议解决技巧及话术
 - 竞争异议解决技巧及话术
 - 领导异议解决技巧及话术
 - 心理异议解决技巧及话术
 - 闭口异议解决技巧及话术
 - 服务异议解决技巧及话术
 - 失败异议
 - 预约客户的9种常用方法
 - 4 重复开发期
 - 美心法
 - 询问法
 - 5 经典案例
 - 案例一
 - 案例二
 - 6 常用电话销售话术20例
 - 7 全章总结
- #### 我的沟通

<<推销员变CEO>>

- 1 商务沟通
 - 成功的沟通从这6项开始
 - 沟通必备
 - 沟通气氛
 - 2 29种沟通实战技巧及话术
 - 正常开场式技巧
 - 以柔克刚式技巧
 - 以退为进式技巧
 - 正当防守式技巧
 - 商务实战案例
 - 3 报价沟通助你顺利赢单
 - 报价之“黄金法则”
 - 报价之“三原则”
 - 报价之“九种应用技巧”
 - 促成交报价技巧
 - 4 互动沟通需牢记7种提问方式及话术
 - 传统式提问
 - 陈述式提问
 - 确认式提问
 - 选择式提问
 - 反问式提问
 - 试探式提问
 - 商量式提问
 - 5 如何有效填补聊天空白期
 - 聊天式
 - 回忆式
 - 6 性格沟通
 - 我的性格沟通
 - 图示性格分析助你快速掌握客户性格
 - 全面掌握不同类型客户的性格及应对方式
 - 针对分析客户血型性格及应对方式
 - 7 酒桌沟通
 - 我的酒桌
 - 酒桌必须做足准备充分工作
 - 劝酒术帮你在酒桌上达到目的
 - 拒酒术让你成功保护自己
 - 商业实战案例
 - 8 常用销售语句34例
 - 全章总结
- 我的陌生拜访
- 1 陌拜解析及实例应用
 - 陌拜的分类
 - 如何与陌生人搭讪
 - 陌拜七字准则
 - 陌拜两点注意
 - 2陌拜经典话术案例

<<推销员变CEO>>

案例解析

陌拜门卫的4种方式

我的商务礼仪

1 礼仪概述

2 礼仪例解

肢体礼仪

介绍礼仪

仪容礼仪

服装礼仪

举止礼仪

握手礼仪

入座礼仪

乘车礼仪

电梯礼仪

拜访礼仪

打电话礼仪

接听电话礼仪

送礼礼仪

全章总结

1 工作处处要用心，细节最能见效率

2 出差在外不容易，衣食住行要注意

3 销售就是要做人。

做人就是交朋友

后记

<<推销员变CEO>>

章节摘录

赞美有着神奇的魅力，简单的一句话可以让人惊喜，让人感动，让别人感觉到自己存在的意义。一句赞美能给别人自信、希望，它甚至能决定一个人的命运。

赞美别人的优点，既能体现对别人的肯定和尊重，改善自己与周围的关系，也可以在赞美中锻炼提升自己的个性和道德修养，丰富自己的生存智慧和质量。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。

爱听赞美是人的天性，无论是在生活，还是在工作中，我们每个人都渴望被人肯定。

赞美是多方面的，可以是领导对下属、家长对孩子，也可以是朋友、同学、同事之间等。

赞美可以是一个眼神，也可以是几句简单的话：你的领带很特别，这发型真合适你，你的脸型和发型很相配等；只要是与人接触沟通都要学会赞美；我们做销售的更应该学会如何去赞美别人，它是拉近我们与客户距离，取得客户信任的主要手段。

同时我们也要明白，有些话好听，却不一定实用，这就需要一定的词汇储备及语言运用能力。

本节从小孩、男士、女士，老人、企业家等方面介绍了赞美的一些知识和方法，希望对太家有些帮助。

我的赞美 从业前我不太会赞美别人，可能是因为我的性格比较内敛，又在农村长大，接触的世面太少的缘故。

可是我却喜欢听到别人的赞美。

小的时候别人跟着父亲做生意，常听别人说“小买卖人、生意人、小老板”，上大学及工作了经常听到别人说我“很出色”“很成熟”“厚道、诚实等”，听久了，也听多了，我发现我越来越向着他们说的方向去走了。

可能很多人都认为这样太虚了，我一开始也一样，有些排斥这些形式上的事，可是既使我这样认为，当我听了这样的话以后有时还是很高兴，后来我就发现那些逢人就说好话，乱说好话的人，才不会让人觉得高兴。

现在有一些人见了我会说是“帅哥”，我听了后没有感觉，因为从我的长相、穿着打扮上面我喜欢别人说我“成熟”。

想一想确实是这个道理，如果见到长像一般的人，你说她很漂亮肯定会起到反效果，只有真心说出的赞美才不虚，也不叫“拍马屁”。

记得有一次，跟总经理一块座电梯跟我说：“听你经理说。

你表现得不错很有潜力，以后好好表现”，数一数一共就21个字，可是我却为了这几个字没日没夜拼命的工作。

到现在这一招我也用了，效果跟当初是一样的，当然这些都是有事实作依据的。

还有一次去财务公司卖软件，就说一句“你的桌面比我们公司财务桌面干净多了”，结果事情出奇的顺利。

现在赞美别人我运用得还可以了，但是有个坏毛病，对身边的朋友、同事说得比较少，可能是因为客户那说得太多了造成的。

1 全面解析赞美本质及对话技巧运用 要点一：赞美一定要真诚。

不能嘴上滴水不漏。

心中却沟壑千条。

要点二：赞美的延伸决定了赞美的效果。

赞美的几种方式 赞美16字口诀：“现在比较过去、未来”、“三方询问请教自谦” (1)现在式：可就正在发生或正表现出来的事情进行赞美，如穿着、言行等。

(2)过去式：是利用已发生过的某件事或者某些印象来进行赞美。

(3)三方式：借助于第三方的名气、地位、语言等各方面的比较或当着第三方的面向对方夸奖的方式进行赞美。

(4)比较式：可以通过A、B两方的比较，来达到赞美客户的效果。

(5)询问式：以询问的方式引起客户的好奇来达到赞美的效果。

<<推销员变CEO>>

(6)未来式：说出对某件事情的预见性结果来赞美客户。

(7)自谦式：通过自谦的方式与客户形成反差，达到赞美的效果。

(8)请教式：通过请教问题的方式，主动让客户地位提高来赞美客户，这是一种隐性的赞美。

成年人赞美 赞美必须是根据实际情况发自内心的赞美，必须恰如其分：同时为了达到赞美的效果一定要注意赞美的延伸’ 找对赞美的出发点！

注意赞美的延伸！

赞美出发点：事业、长相、知识、衣服、工作、声音、精神、孩子、另一半等。

场景一：小胡与王哥在一起吃饭 例一： 小胡：王哥您真是相貌堂堂，一表人才！

延伸：我到现在最遗憾的就是这门脸不好！

别人都说我脸上写着中国历史！

转化：王姐，您真漂亮，而且皮肤这么好。

延伸：您平时是怎么保养的？

我女朋友天天都为这皮肤发愁。

(现在式，比较式) 此次转化只是达到了性别的转化，同时也可以其它方面的转化，如：王哥您事业真成功，我最遗憾的就是到现在仍一事无成，天天为此发愁；延伸：我女朋友天天为此事说我！

P2-4

后记

其实作为销售书不仅是传递知识、技巧，更重要的是它要有开启读者智慧，让读者学会思考，学会反思的能力，它能够给读者启发出思维空间，拓展读者的视野，只有这样才达到了它的目的。

销售技能并不是我们的全部，而当我们全面掌握了技巧后，剩下的就是要自己的悟性、后天学习能力、社会的打磨来成功。

所以书固然重要，但是个人悟性也很重要，否则每个销售人员都是成功者了。

在我们销售行业绝大部分要一步一步地进步，我们都认可销售学就是人脉学，如果我们不能像别人一样从一开始就有良好的人脉的话，我们就应该通过能力的积累达到自己人脉的积累，为自己的成功做准备。

写到这里似乎写完了，我也身心疲惫，但却意犹未尽。

因为我发现，这一段时间我很充实，时间从手边流过，留下了一点点留恋和成熟。

看来我们是要学会分享的，只有分享才会快乐，只有付出才有收获。

最后还想说的是作为销售人员不但要懂沟通，还要懂天文地理、晓政治、经济、会八卦段子，几乎十八般武艺都要会一点，面对不同客户就可以使出不同招数，所以平时我们要多学习、多充电；大家也不要认为有了这些能力就可以马上走向成功，还需要时间，需要运用、总结的时间。

此书掏空了我个人在销售方面的所学所知的同时，我又建立起了我的下一个目标，因为它可以充实我在观点表达上的愿望，我也希望每位读者对任何事情都要有自己的观点，更加鼓励各行各业去写我们自己的书，去写下我们自己的人生！

因为我们每个人一样，我们最大的宝藏就是我们自己的经历！

<<推销员变CEO>>

编辑推荐

如何推销？

如何沟通？

如何判断客户心理？

简单技巧助你事半功倍。

由胡砚飞编著的这本《推销员变CEO》提供了一套将销售目标变成现实具体可行的方法。对于那些为了完成销售业绩目标和提高自身系统销售能力的人来说，这是一本很值得阅读的书。

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>