

<<销售巨人1>>

图书基本信息

书名：<<销售巨人1>>

13位ISBN编号：9787801475510

10位ISBN编号：7801475518

出版时间：2004-5

出版时间：企业管理出版社

作者：[美] 尼尔·雷克汉姆

页数：325

字数：280000

译者：石晓军

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>

<<销售巨人1>>

内容概要

在西方，近十几年来，一种专门用于大生意销售的技巧和工具被广泛应用，有超过一半的全球500强企业用SPIN来培训他们的销售队伍。

SPIN Selling包括四个环节，背景问题、难点问题、暗示问题、需求——效益问题。简单地说，SPIN是一种向客户提问的技巧和开发潜在客户需求的工作，它专门应用于大生意销售过程且十分有效是所有大客户销售经理必须掌握的专业技能。

<<销售巨人1>>

作者简介

尼尔·雷克汉姆是全球权威的销售咨询，培训和研究机构的创始人兼首任总裁，他以研究提高销售效率和成功率先驱者著称，并成功地将研究和分析的方法引入销售队伍管理的视野，是人们公认的成功销售的先锋，受到全球广泛的赞誉。

他由于成功开发了SPIN的销售模式，从而奠定

<<销售巨人1>>

书籍目录

前言一前言二上篇 理论篇 第一章 销售行为和成功销售 成功的大生意/大订单销售 大生意/大订单销售 销售会谈第二章 承诺接受和收场白技巧 什么是收场白 对收场白现有研究成果的认同 收场白的威力 对收场白的基础研究 对摄影店的研究 收场白与客户的精明程度 收场白与售后服务的满意程度 为什么我的研究结论与众不同 接受适当的承诺 获得承诺:四个成功的行动第三章 大生意/大订单中的客户需求发掘 大生意与小生意的不同需求 怎样挖掘客户需求 隐含需求和明确需求 大生意的购买信号第四章 SPLN提问模式 背景问题 难点问题 暗示问题 需求效益问题 暗示问题与需求-效益问题的区别 回到开放型问题与封闭型问题 SPIN提问模式 如何使用SPIN模式第五章 在大生意中示例特征和利益:证实能力的最基本方法 特征\优点和利益之间的相互影响 销售新产品 有效地证实能力第六章 异议防范 特征和价格异议 优点和异议 利益和赞成第七章 初步接触;开始会谈 第一印象 传统的开场白 开启销售会谈的技巧第八章 理论转化为实践 学习技能的四个黄金规则 销售会谈的总结 SPIN的学习策略 最后总结附录 SPIN有效性和评估下篇 实践篇第九章 SPIN实践手册第十章 重温SPIN模式第十一章 自我测试第十二章 销售会谈的四个阶段第十三章 使SPIN起作用第十四章 注重买方的需求第十五章 背景问题第十六章 难点问题第十七章 暗示问题第十八章 需求——效益问题第十九章 证实能力第二十章 锐化你的技能第二十一章 得到帮助,帮助别人

<<销售巨人1>>

章节摘录

<<销售巨人1>>

媒体关注与评论

书评 历时12年 耗资100万美元 足迹遍及23个国家 3500多个销售实例跟踪研究
迄今为止全球销售技能训练领域中最大的研究成果 超过一半的全球500强企业用SPIN来培
训他们的销售队伍 世界大订单销售权威教材，全球累计销量已达上100万册！

SPIN Selling与同类书两大不同： SPIN侧重于大订单销售； SPIN是以大量研究为基础。

SPIN彻底改变了三个与销售有关的领域： 销售工作本身。

SPIN销售技巧和模式基本上不受产品限制，只要是目标客户采购决策时间较长、参与决策人数较多、决策时销售人员不在现场以及客户采购风险比较大的产品销售，都适用SPIN。

销售管理。

SPIN认为对销售人员有效的管理，不是统计他们拜访客户的数字，而是在销售拜访之前反复策划销售过程，不断练习各种准备好的销售问题，由此推动销售过程。

销售培训行业。

SPIN向传统的“专业销售技能”培训发起了挑战，已经得到了世界500强企业的认可和推崇。

<<销售巨人1>>

编辑推荐

《销售巨人》献给那些严谨的销售人员，他们把销售看作是一种高水准的职业，在我们的研究中，与来自全球20多个优秀企业的顶尖销售人才合作过，通过观察他们在大订单销售中的行为，我们发现了什么使他们那么成功，这就是《销售巨人》的主旨。

<<销售巨人1>>

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>