

<<训练销售精英>>

图书基本信息

书名：<<训练销售精英>>

13位ISBN编号：9787801478160

10位ISBN编号：7801478169

出版时间：2003-05

出版时间：企业管理出版

作者：孔雷

页数：322

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>

<<训练销售精英>>

前言

由于工作的关系，我们和各行各业中低层销售人员的接触机会非常多。

他们经常会提一些关于如何做好销售的问题，并且经常有人苦闷地和我们说：“我们也看了很多关于销售的书，但是能够真正让你立刻付诸实践并取得成效的书太难找了。”

在和这些销售人员不断接触的过程中，我们越来越感觉到：“一本能帮助销售人员立刻付诸实践并取得成效”的销售书籍具有非常大的需求，这也正是我们决定要写这本书的原因，并成为贯穿于整个写书过程中的原则。

一名优秀的基层销售人员或中层销售管理人员到底需要具备哪些素质和知识？每个行业都有其特点，但大部分

<<训练销售精英>>

内容概要

我们不希望《训练销售精英（第3版）》成为一本理论论述书籍，而希望成为销售人员实际工作中的一本工具书，我们甚至会教你在实际工作中如何一步步地去做。

我们强调书中内容的实际可操作性，我们不希望销售人员看了这《训练销售精英（第3版）》后，把它放在一边，随着时间的流逝而将书中的内容逐渐遗忘。

我们希望销售人员能够将这些内容立刻运用到实际销售过程，并在实践的练习中逐步将这些内容转化为自己的东西。

我们认为枯燥的说教和一味的灌输并不能帮助我们的读者“立刻付诸实践”。

为此，我们不会在《训练销售精英（第3版）》中出现任何晦涩难懂的理论说教，我们在书中穿插了大量的案例、自测题和练习题，你在阅读《训练销售精英（第3版）》的过程中会发现，你不是在被动地接受知识，而是按照书中的提示，在主动的思考过程中去领悟和巩固知识。

《训练销售精英（第3版）》从基本素质、基本技巧、基本技能三个层面来介绍如何打造优秀的销售人员，其中，基本素质方面涉及诚实真正、满怀信心、雄心壮志、持之以恒、积极进取、影响他人、敏锐机智、数理能力、有效管理、正确思考等十个方面，基本技巧涉及目标管理与销售进程管理、销售过程中的书面交流、销售过程中的口头交流、客户渗透、时间管理、影响公司内部人员、影响客户管理人员、销售推进与跟踪、客户资源管理、基本谈判技能等十个方面，基本技能涉及销售管理、销售费用管理、销售信息管理、销售预测、助销物资管理等五个方面。

<<训练销售精英>>

作者简介

孔雷，1991年7月毕业于清华大学工程物理系，主修应用物理专业，辅修应用数学专业，并于1991年12月在香港中文大学商务管理特别班毕业。

1991年7月加入宝洁中国有限公司，历任宝洁销售部市场经理、全国客户市场部经理、美国宝洁客户生意发展部区域经理和宝洁中国有限公司客户生意发展部副总监，该职位是宝洁中国有限公司级别最高的中方经理。

在宝洁工作期间，孔雷先生赢得了数量最多的宝洁销售精英大奖。

2001年3月加入广州优识资讯系统有限公司，任优识公司首席执行官、咨询总监，为众多大中型企业和事业机构提供了现代营销管理的咨询服务，并先后领导了多个大型渠道管理和品牌管理咨询项目，致力于策略性的营销管理知识与实践的传播。

<<训练销售精英>>

书籍目录

前言
第一篇 基本素质篇
基本素质1：诚实正直 基本素质2：雄心壮志 基本素质3：满怀信心 基本素质4：持之以恒 基本素质5：积极进取 基本素质6：影响他人 基本素质7：敏锐机智 基本素质8：有效管理 基本素质9：数理能力 基本素质10：正确思考
第二篇 基本技巧篇
基本销售技巧1：目标管理与销售进程管理 基本销售技巧2：销售过程中的书面交流 基本销售技巧3：销售过程中的口头交流
基本销售技巧4：客户渗透 基本销售技巧5：时间管理 基本销售技巧6：影响公司内部人员 基本销售技巧7：影响客户管理人员 基本销售技巧8：销售推进与跟踪 基本销售技巧9：客户资源管理 基本销售技巧10：基本谈判技能
第三篇 基本技能篇
基本管理技能1：销售人员管理 基本管理技能2：销售费用管理 基本管理技能3：销售信息管理 基本管理技能4：销售预测 基本管理技能5：助销物资管理

<<训练销售精英>>

章节摘录

第一篇 基本素质篇 基本素质1：诚实正直 分清楚“销售技巧”与“歪曲事实”当产品交货期确实要有一个月时，你为了拿到订单，向客户说交货期只要三个星期，这不是销售技巧，而是歪曲事实。

当你的空调机的噪音是40分贝时，你说只有35分贝，这不是销售技巧，而是歪曲事实。

当你的系统在试运行不太稳定，你说系统上线会很稳定，这不是销售技巧，而是歪曲事实。

很多销售人员会认为有时候歪曲一下事实是“聪明”的行为。

你现在还这样看吗？

你曾经的歪曲事实的陈述：反过来，陈述事实也决不是“毫无遮拦”，做一个诚实的销售人员更要懂得运用销售技巧。

让我们来看一个例子，一个销售代表正在为将产品卖入某零售店而努力：客户：“我无法再为你的产品提供更多的陈列位置。”

销售代表：“那是因为你商店的陈列区域安排得不是太好，你如果按照我的计划来安排，可以很大地提高你的销售量。”

“可能我们陈述的是事实，但是有可能因此导致客户产生抵触情绪，从而拒绝听取我们的建议（客户可能自认为，陈列区域安排正是自己引以为荣的地方）。”

如果你回答得更技巧些：客户：“我无法再为你的产品提供更多的陈列区域空间。”

销售代表：“是这样啊，那么您能够讲得更详细一点吗？”

“这种回答更着重于收集客户的信息，能帮助我们真正理解客户的需要和需求，并最终说服客户接受我们的产品、促销、建议等，顺利完成销售工作。”

将简单的事实说出来产品交货期确实要有一个月，而客户希望交货期是三个星期，你可以向他解释交货期为什么要一个月，三个星期交货会影响产品的质量；或者可以告诉他三个星期交货需要加班加点，你要先和有关部门协商确认。

总之，在你还未确认三个星期可以交货之前，千万不要随意承诺。

当你的空调机的噪音是40分贝时，你可以告诉他40分贝是一般空调机的正常噪音，你可以转移话题提醒他该空调机其他方面的优秀性能。

你的系统在试运行不太稳定，这是很多系统上线的正常情况。

不要害怕客户的异议，在很多情况下，当你运用恰当的技巧诚恳地解释清楚个中原委时，他们反而会被你的诚实可信所打动。

记住：别老遮遮掩掩，将简单的事实说出来，你就向成功迈进了一大步。

读完本章后，你能建立起一个销售行为准则吗？

诚实而不迂腐，聪明而不虚伪。

你能理清清楚其中的辨证关系吗？

让我们再教你一个更简单和更根本的准则：在说话做事之前先考虑这是否有利于你的长期利益最大化？

<<训练销售精英>>

编辑推荐

《训练销售精英》编辑推荐：分享宝洁中国最高级别中方销售总监成长感情！
汲取世界顶尖消费品公司P&G训练销售精英之精髓！
推动你的销售职业持续发展！

<<训练销售精英>>

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>