

<<销售冠军的成功秘诀>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军的成功秘诀>>

13位ISBN编号：9787801799906

10位ISBN编号：7801799909

出版时间：2011-1

出版时间：中国致公

作者：向林

页数：258

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>

## <<销售冠军的成功秘诀>>

### 前言

销售是一场只有冠军没有亚军的比赛，因为亚军的投入并不比冠军少，但却没有多少回报。因此，销售工作并非人人都能做得来，能做销售工作的人都不简单。

从小到大，我们每个人都在进行自我推销。

不管你是什么人，从事何种工作，无论你的愿望是什么，若要达到目的，你都必须具备向别人进行自我推销的能力。

可以说，生活中的我们无时无刻不在扮演着推销员的角色，只不过，我们推销的往往不是有形的产品，而是自己的思想、观点、成就、服务、主张和感情等。

只有通过自我推销，你才能取得成功，才能实现你的美好理想，才能达到你的目的。

也就是说，我们每个人其实都是天生的推销员。

销售人员不辞辛苦地展开无数次产品推销的目的是什么？

很简单，就是为了实现成交。

那么如何才能让你的销售活动离成交的目标越来越近，如何才能抓住得来不易却可能转瞬即逝的成交机会呢？

销售人员需要做好信息处理、知识储备、谈判技能、说服技巧等多方面的准备和锻炼。

掌握这些知识与技巧，对于销售人员实现成交目的、把握成交机会具有十分重要的指导意义和现实意义。

“推销”不论是过去还是现在都是我们经济繁荣和增长的推动力。

纵观人类的历史，绝大多数推销员都是工作勤奋、有能力、有知识的人，他们做出了不可估量的贡献。

在舞台和小说里，他们永远保持着一种形象：独一无二。

这是一本介绍日本推销女王柴田和子的销售传奇和成功秘读书，记录了“日本第一、世界第一业务员”称号的柴田和子的心路历程，以及其最壮丽、最动人的保险推销故事，是启发人们如何成为超级业务员的最新秘本。

这位传说中的日本推销女王自1978年首次登上“日本第一”的宝座后一直蝉联了16年日本保险销售冠军，夺下了“世界第一”的桂冠，从而荣登《吉尼斯世界纪录》，她的年度成绩能抵上800多名日本同行的年度销售总和。

虽然她从1995年起担任日本保险协会会长，但其业绩依然不衰，早已超过了世界上任何一个推销员。柴田和子说话机智幽默，为人搞笑，衣着奇特，已经成为当今营销精英分子们心中的“顶级大姐”和最酷偶像。

你无法不被书中推销女王的个人努力和伟大成就所感动，但这并非本书的全部，它的宗旨是希望能从推销大师的个人足迹中找到成功销售的真正方法。

福特集团首位全球营销总监诺瓦尔·霍金斯曾说过：“销售是一份仅次于总统的伟大职业！”

的确，无论是在哪个行业，销售都是非常重要的工作。

没有销售，企业就无法生存。

要想做好销售，销售员除了自身要有较强的能力和素质外，还要学会一些销售技巧。

本书针对销售过程中的每个细节，从“沟通前准备”到“如何打动陌生客户”，再到“如何确定客户的需求”，直至双方达成一致，成功交易。

书中都针对每个环节的关键点做了细致阐述，让销售员在掌握基本沟通技巧的同时，也在潜移默化中提升沟通能力。

本书还为销售员提供了许多有效的方法和宝贵的建议，对销售员业绩的提升会有很大帮助。

本书中讲到的销售法则，不是教你如何做好一笔生意，而是教会你如何做好，直达成功！

本书内容精炼、便于携带，方便读者在需要的时候随时翻看，查找所需的内容。

经常翻阅本书，有助于你的销售业务节节上升。

如果你能每天掌握并在生活和销售工作中实践一项本书中的技巧，那么一年后你就会成长为一名销售专家了一名手头更宽裕的销售专家。

## <<销售冠军的成功秘诀>>

销售也是一门技术，它强调一种销售理念的更新，即从以产品推介为出发点的说服购买型转化为逐步向以帮助客户解决问题为出发点的咨询服务型，销售的效果也从达成单笔交易转化为促成一系列的交易。

但是，在实际运作中，仍然存在着操作人员对这一销售模式的误解甚至歪曲，导致不能充分发挥此项技术的独特优势。

本书语言简练，并辅以画龙点睛的框架语言，主要介绍销售成功运作的要点、流程，通过深入剖析销售大师的成功秘诀，为广大销售人员提供更为合理、高效的销售运作技巧和策略。

编者

## <<销售冠军的成功秘诀>>

### 内容概要

在全球寿险界，谈到寿险销售成绩的时候，人们常常说“西有班·费德雯，东有柴田和子”。  
当今保险营销精英心中的“顶级大姐”和最酷偶像。  
蝉联16年日本保险销售冠军，“日本保险女王”的宝座。

## <<销售冠军的成功秘诀>>

### 作者简介

#### 柴田和子

柴田和子1938年出生于日本东京，1970年，柴田和子进入日本著名保险公司——“第一生命株式会社”新宿分社，开始其充满传奇色彩的保险行销生涯。

1978年，柴田和子首次登上“日本第一”的宝座，此后一直蝉联了16年日本保险销售冠军，荣登“日本保险女王”的宝座。

1988年，她创造了世界寿险销售第一的业绩，并因此而荣登吉尼斯世界纪录，此后逐年刷新纪录，至今无人打破。

她的年度成绩能抵上800多名日本同行的年度销售总和。

虽然她从995年起担任日本保险协会会长，但业绩依然不衰，早已超过了世界上任何一个推销员。

在全球寿险界，谈到寿险销售成绩的时候，人们常常说“西有班。费德雯，东有柴田

<<销售冠军的成功秘诀>>

书籍目录

第一部分 没有天生的推销员 第1章 磨砺之路 受“蒙骗”下水 想拥有自己的房子 恐怖的支部长  
初出茅庐 第2章 进入“百万圆桌会议” 挑战自己是3个亿的开始 保持旺盛的斗志与信念 培养  
正确的心态和工作习惯 价值3个亿的精彩推销话术 “柴田军团”盛衰史 公私兼顾的时间管理心法  
.....第二部分 成为首席业务员的秘密参考文献

<<销售冠军的成功秘诀>>

章节摘录

<<销售冠军的成功秘诀>>

媒体关注与评论



<<销售冠军的成功秘诀>>

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>