

<<销售胜经>>

图书基本信息

书名：<<销售胜经>>

13位ISBN编号：9787802198791

10位ISBN编号：7802198798

出版时间：2011-7

出版单位：中国民主法制出版社有限公司

作者：龙成武

页数：235

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>

<<销售胜经>>

前言

销售就是介绍商品所提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

销售，是一项充满着渴望和梦想的职业；同时也是挑战与机遇并存的事业；成为销售人员比较容易，但成为销售精英却没有那么简单。

销售是入门门槛较低的行业，但同时也是发展潜力巨大、容易取得辉煌业绩的行业！

虽然销售的前景是美好的，但竞争却是残酷的。

在你的周围是否经常出现这样的情况：有一些人总能拥有很好的销售业绩，或是拥有很好的销售能力，或是拥有很好的销售收入，他们一直是众人羡慕和关注的焦点，是销售行业的佼佼者，而你却一直销售业绩平平，收入可怜，是什么原因造成了这样的差别呢？

据相关调查，在销售领域，职场“二八法则”同样适用。

也就是说，20%的“销售精英”拥有80%的销售成果。

另外80%的销售员之所以业绩不佳，并非都源于实力不济，往往是由于缺乏一些看似简单而实则深奥的销售技巧。

所以，你根本没有必要羡慕那些销售精英，因为只是羡慕他们并不会让你拥有和他们一样的销售技巧和业绩。

如果你也想和他们一样成为业界精英，在销售行业出人头地，有所作为，就不能够抱有任何幻想，唯有多学习一些销售本领！

销售大师博恩·崔西说：“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，就能促使业绩大大提高。

世界上没有天生的销售精英，任何一个销售精英一定都是通过训练之后才成长起来的，因为销售本来就是一门专业的学问。

既然是专业的学问，如果不通过学习怎么可能学得会呢？

即使你是一个绝顶聪明的人也不可能因侥幸而获得这样的专业和专长，因此，任何一个销售人员都不能只是流于羡慕别人，因为你也可以通过学习成为销售精英。

本书归纳总结了销售人员应该学习并掌握的销售知识，浓缩了众多销售精英的成功之道。

内容涵盖了销售领域的各个方面，让销售人员对于整个销售过程有一个全面、系统、专业的认知，使其明白销售的真功夫所在。

培养他们对销售工作的正确理解和热爱，传授其做好销售工作的各种实战方法，为销售人员提供可借鉴的操作模式，帮助销售人员快速参透销售秘诀，激励其成为一名职业销售精英！

<<销售胜经>>

内容概要

本书系统地阐述了如何才能把自己打造成为一名销售精英，从培养积极的销售心态、销售中懂得主动出击、坦然面对你的客户、包容与接纳你的客户、坚持不懈才能赢得销售、合理使用销售攻心术、巧妙应用销售技巧、与客户快速达成成交、将服务延伸到销售全程等九个方面，以案例加分析的形式对销售过程中怎样把握和驾驭顾客的心理直至使自己成为销售精英进行了详细的分析和阐述，以帮助销售员掌握被无数人证明行之有效的销售技巧和方法，帮助销售员提高成交率、提升销售业绩，使他们早日步入销售精英的行列。

<<销售胜经>>

作者简介

郑一群，畅销书作者，拥有近十年职场从业经验和多年企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。

先后出版《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》《爱上自己的工作》《责任第一》《关键在于态度》《做最好的副手》《快乐工作》等多部员工培训类图书，均被企事业单位选为员工培训教材。

获得读者的广泛认可。

其中《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》一书被评为“2010年十大团购(员工培训)图书”之一。

<<销售胜经>>

书籍目录

第一章 销售精英必备的职业修养——先销售自己，再销售商品

- 先学会销售你自己
- 销售员的着装要得体
- 让自己成为行业里的专家
- 自信是销售成功的第一秘诀
- 对销售行业充满热情
- 带着微笑去销售
- 拥有优秀的销售口才
- 有爱心就会有业绩
- 增强自己的亲和力
- 名片是销售人员的“脸面”
- 赢得客户的信任

第二章 销售精英必备的销售心态——心态积极，销售无敌

- 爱上你的销售工作
- 心态决定销售的成败
- 消除销售自卑感
- 培养积极乐观的销售心态
- 销售是从被拒绝开始的
- 克服销售中的恐惧心理
- 进取心成就你的销售梦想
- 销售是勇敢者的职业
- 不断为自己打气加油
- 野心成就你的梦想

第三章 销售精英必备的行动意识——主动出击而不是等待

- 主动出击赢得客户
- 主动收集客户信息
- 留心身边的潜在客户
- 积极主动总能赢得机会
- 用行动创造销售奇迹
- 目标为行动提供准则
- 有付出就会有收获
- 主动激发出客户的需求

第四章 销售精英必知的销售理念——客户是销售员的衣食父母

- 不断拓展你的人脉关系
- 感恩客户的抱怨
- 为客户提供真诚的服务
- 管理名片就是维系客户
- 让客户帮你去销售
- 争辩是销售的大忌
- 设身处地为客户着想
- 原谅客户的无心过失
- 妥善处理客户的抱怨

第五章 销售精英必备的心理素质——不抛弃不放弃，销售才会有意义

- 勇于面对销售挫折
- 再试一次就会成功

<<销售胜经>>

克服胆怯的心理

销售工作没有什么不可能

开发自身的潜能

不要害怕客户的拒绝

成功者决不会轻易放弃

坚持到底总会成功

不要惧怕失败

第六章 销售精英一定要懂心理学——成功销售，攻心为上

不同性别顾客的购买心理

了解不同年龄段顾客的购买心理

掌控顾客购买的心理动态

利用情感效应去销售

分析顾客拒绝购买的心理动机

学会察言观色

适当对顾客施加压力

抓住顾客的期待心理

利用客户的“权威效应”心理

站在客户的角度想问题

第七章 销售精英必知的销售技巧——练就销售技巧，突破销售盲点

用顾客能听懂的语言交流

掌握有效的提问技巧

不要吝啬对客户的赞美

说服客户因人而异

跟顾客谈他感兴趣的话题

利用幽默的语言打开客户的心扉

善用“借”字诀来销售

学会倾听客户的心声

帮助犹豫不决的客户下决心

让客户对商品有鲜明的印象

第八章 销售精英必知的成交策略——抓住时机，快速成交

消除成交的心理障碍

识别客户的成交信号

留有余地促成交易

学会报价促成交易

做好顾客的购买顾问

五种行之有效的成交技巧

第九章 销售精英必知的售后指南——维系客户比销售更重要

对客户进行必要的跟踪服务

成交并不意味着销售的终结

销售从售后开始

售后服务的原则

开发客户不如维系客户

不可怠慢老客户

与客户保持长期的联系

第十章 销售精英必知的回款博弈术——没有回款的销售不叫销售

没有回款的销售毫无意义

提升自身素质，有效回款

<<销售胜经>>

懂得回收账款的技巧
做好回款的日常管理工作
打电话催款有学问
上门催收账款的技巧
利用法律武器追讨账款
催收账款要因人而异
催收账款要因地制宜

<<销售胜经>>

章节摘录

带着微笑去销售 有这样一个笑话：一天，三个医生坐在一起各自吹捧自己的医术如何高明。

第一个医生说：“我给一个病人接好了腿，他现在是全国著名的运动员。

”第二个医生说：“我给一个病人接好了胳膊，他现在是全球闻名的拳击冠军。

”第三个医生说：“你们的医术都算不了什么，还是我的医术高明。

前不久我给一个白痴装上了笑容，他现在是全世界最伟大的销售员了！

”虽然只是一个笑话而已，会笑的白痴不可能成为伟大的销售员，但不会笑的销售员绝对不是一个业绩突出的销售员却是不争的事实。

微笑对销售人员来说，是至关重要的。

美国一家百货商店的人事经理曾经说过，她宁愿雇佣一个没上完小学但却有愉快笑容的女孩子，也不愿雇佣一个神情忧郁的哲学博士。

微笑，并不仅仅是一种表情的表示，更重要的是与顾客进行感情上的沟通。

微笑就等于告诉对方：我是值得您信赖的，我是您的朋友，我是一个心地善良的人，我是一个值得您交往的人。

当你向顾客微笑时，要表达的意思是：“见到您我很高兴，愿意为您服务。

”微笑体现了这种良好的心境。

日本寿险销售大师原一平，经过几十年的磨炼，练就了38种不同的笑脸，所谓“笑脸百万”，微笑成就了他的寿险事业，使他连续7年获得全日本寿险销售冠军，并被评为美国寿险百万圆桌终身会员。

就销售人员而言，他以50年的销售经验告诉我们，微笑有以下9条好处： 1.笑能把友善与关怀有效地传递给对方。

2.笑能拆除你与准客户之间的“篱笆”，敞开双方的心扉。

3.笑能使用你的外表更加迷人。

4.笑可以消除双方的戒心与不安，以打开僵局。

5.笑能使你消除自卑感。

6.你的笑能感染对方也笑，创造和谐的交谈基础。

7.笑能建立准客户对你的信赖感。

8.笑是表达爱意的捷径。

9.笑能增进活力，有益健康。

微笑，是一种愉快的心情的反映，也是一种有礼貌和涵养的表现。

销售人员自然而朴实的微笑，是与客户沟通的最好的敲门砖，也是最好的催化剂。

微笑是传递友好与善良的信号，是消化对方敌意的关键。

微笑可以拉近彼此之间的距离，增进彼此之间的感情，微笑还可以增强自己销售成功的信心，把微笑与自信带给顾客。

因此，微笑对于销售人员来讲，它不用花成本，利润却很丰厚。

……

<<销售胜经>>

媒体关注与评论

销售精英都有一个明确的观念，即认为自己和所销售的商品皆为“卓越的物品。”
——拿破仑·希尔

<<销售胜经>>

编辑推荐

销售精英的成功之道 销售大师博恩·崔西说：“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，就能促使业绩大大提高。

” 职场“二八法则”在销售领域同样适用，也就是说，20%的销售精英创造80%的销售成果。80%的销售员之所以业绩不佳，并非源于实力不济，而是由于缺乏一些看似简单而实则深奥的技巧。

“四流的销售员卖价格，三流的销售员卖产品，二流的销售员卖服务，一流的销售员卖自己。”这句话道出了一个优秀销售人员应该达到的目标和应该具有的素养，销售精英都是在销售商品之前，把自己成功地销售出去。

销售是一场心理战，是销售人员与客户之间心理上的较量。每一位销售精英都是心理学高手，他们不仅能洞察客户的心理，了解客户的愿望，还掌握了灵活的心理应对技巧，以此赢得客户信赖，达到无往而不胜。

积极的心态是销售成功的保证。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。销售精英都拥有积极的心态，他们用热情的态度开拓市场，用乐观的精神面对和解决销售过程中可能出现的一切问题，从而取得成功！

<<销售胜经>>

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>