

<<绝不推销>>

图书基本信息

书名：<<绝不推销>>

13位ISBN编号：9787807068457

10位ISBN编号：7807068450

出版时间：2011-8

出版时间：上海远东

作者：俞晔

页数：225

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>

<<绝不推销>>

内容概要

本书根据自己近十年保险销售经验，总结出一套高绩效销售的理论，这个高绩效销售系统包括八个要素，如树立成功的信念、以主顾开拓的方式发展高端客户、建立固定高效的工作模式、加强学习等。本书也纠正了一直以来大众对于销售行业，包括保险行业的固有的偏见，诸如保险公司那一套是“洗脑”、发展业务靠的是死缠软泡等，其实广义的销售实质上就是沟通，是需要技巧的，是有科学的规律可循的，这个规律就是本书总结出的高绩效销售八大理论。

只要大家能对照本书所提到的高绩效销售系统去做，就会在业务发展中形成一个良性循环，从而顺利实现销售目标。

<<绝不推销>>

作者简介

俞晔，太平人寿业务经理兼首席讲师、太平人寿第一位80后“百万精英”、MDRT（美国百万圆桌协会）内阁会员。

2002年复旦大学企业管理系毕业后加入太平人寿，从业至今，其利用所建立的高绩效销售系统创造了一系列销售神话，如2009年创造系统年度单件保额最高纪录3500万元。

<<绝不推销>>

书籍目录

前言

绪论 高绩效销售系统

第一章 输赢一念间：成功信念

1. 看不见的成功信念
2. 强化成功信念的法宝：“三讲”
3. 精英们的成功信念

第二章 聚焦高端：主顾开拓

1. 对胃口的主顾开拓
2. 与时俱进，批量开发高端
3. 高端客户的八个“魂”
4. 从三十万到百万

第三章 风格万花筒：个性化的销售行为

1. 步步为营的四项行为
2. 人性·逻辑·产品
3. 沟通的技巧——销售逻辑案例
4. 各显神通的接触方式

第四章 新起点：成交后的销售

1. 一切刚刚开始
2. 体检前后的学问
3. 黄金环节：递交保单
4. 转介绍使事业常青

第五章 功夫不负有心人：客户关系管理

1. 沟通·用心·成长
2. 捧着金饭碗讨饭
3. 管理有方
4. 保险生命的源泉

第六章 成功的地基：自我管理(建立固定高效的工作模式)

1. 固定、高效的自我管理
2. 习惯、时间管理、记录
3. 三个良好的工作习惯

第七章 精英之门的金钥匙：学习能力

1. 制胜绝招——学习能力
2. 最重要的三个力
3. 跟着流程走

第八章 幸福工作：平衡人生(正确生活)

1. 圆满的成功
2. 感恩和积极的心

结语和思考

本书的学习方法

后记我和太平人寿

<<绝不推销>>

章节摘录

一个动作，天天这样，月月这样，年年这样，这叫始终一贯。

今天这样，明天那样，就不叫系统了。

所以始终一贯是系统的关键特征。

既然成为系统了，就是重复了。

始终一贯这四个字需要牢牢记住，因为在讲到高绩效销售系统的时候，这四个字是不容忽视的。

景德镇官窑烧花瓶2000个，其中400-500个是次品；会被打碎销毁。

低于标准线的，他们敢于主动去淘汰掉。

1400多个是正品，要拿到市场上去卖。

剩下的几十个是精品。

这里有个时间概念，随着时间的推移，精品可能会有几倍直到几十倍的价值上升空间，甚至上百倍、

上千倍也有可能，正如茅台酒的升值。

最后可能还有一个，也可能一个都没有，那就是贡品，几近完美，但却是贡给皇帝的，没有任何利润，但随着时间的推移，它可能会变成国宝。

那么，我现在问大家一个问题，如果这个官窑想要生存并发展，并在此基础上做大，那么它应该重点生产哪种产品？

首先，不可能是贡品，因为贡品不会带来收益；也不是精品，因为精品只有随着时间的推移，才能体现它的价值。

它们的价值都需要时间作为催化剂。

所以答案只能是正品。

仅靠培养“精品”或者“贡品”，是错误的思维。

企业只有批量培养大量“正品”业务人员，才能迅速发展和壮大。

这就需要建立一个科学高效的培训系统——高绩效销售系统。

……

<<绝不推销>>

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>