

<<销售，成交！>>

#### 图书基本信息

书名：<<销售，成交！>>

13位ISBN编号：9787807299486

10位ISBN编号：7807299487

出版时间：2010-10

出版时间：凤凰

作者：王人国

页数：175

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>

## 前言

成功的企业家，大多是业务出身，都曾经有业务销售的经历。

为什么有成功业务销售经历的人比较容易成功，而且创造出伟大的事业呢？

因为有成功的销售经历，代表比较能掌握人性及心理，也比较具备积极的性格，这种人格特质就是创业的天生利基；又因为能和人良好互动，比较能具备正向的人际关系，人际关系的累积，就是成功的基础；而积极的性格，更具备开创事业的雄心壮志。

成功的业务员，除了基本人格特质天赋外，更累积且具备了成功的经验及要件，俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”

成功不是一日所成，是经历无数成功及失败的洗礼，克服难关，一次又一次地解决问题、创造佳绩，才能造就一位超级成功的业务员。

成功的业务员，大都具备正确的销售理念，因理念正确，能增加成功的几率，也是为未来发展打下了良好的基础。

有正确的观念，才有正确的做法，也才会有正确的成果。

人之所以为人，是因人有思想、会思考，尤其是正面的思考，能使一个人迈大步、走大道，而且受他人欢迎，这是快速扩展人际关系的基础，也是累积良好人脉的重要力量。

成功的业务员，能避免错误的销售迷思，避免自己陷入销售的漩涡，空白原地打转，迷失方向。

成功业务员有坚定的信念，能通过互动，了解人性心理，更能经由经验，累积自己的成功能量，拥有自信，激励自己朝目标前进。

## <<销售，成交！>>

### 内容概要

面对不景气，销售员一定要有别于他人的方法才能生存，也要不断充实、投资自己，只用一套固定的销售模式，不懂得随着时代变化而提升自己，下一个淘汰人员名单里就会有你。

《销售，成交!》这本书是本公司电话行销处的教材，执行一段时间之后，提升了部门的绩效。新进同仁从无销售经验开始，一个步骤一个步骤训练，目前整体达成率成绩显著，在不景气时甚至还创新高。

非常感谢王老师倾囊相授，让大家知己知彼、百战百胜，这真是一本实用的“葵花宝典”。

## 作者简介

王人国：

成功领导管理学院创办人，广受企业欢迎的培训讲师，从事培训20多年，教学人员超过10万人，跑遍台北、香港、北京、上海、广州、昆山等地。

擅长运用美式互动战斗教学法，说、学、逗、唱教学技巧，幽默风趣，又能精准抓住学员心理，深受企业和学员欢迎。

曾获中华人力资源学会最佳讲师荣誉、台北职训局十大金技奖教育训练主管、年度最佳服务奖等。

书籍目录

第一章 成交销售理念 01 销售的目的 02 猎豹的精神 03 卖什么给客户? 04 销售的第二生命 05 客户永远是对的? 06 使客户满意是获利的基础 07 客户满意何时开始? 08 有信念才有销售力 09 树头站稳，不怕树尾强风袭第二章 洞悉客户心理 10 客户满意什么? 11 客户不满意什么? 12 将心比心，泥土变黄金 13 客户最讨厌“一夜情” 14 客户最讨厌为什么不早说 15 客户最讨厌业务员不在乎 16 客户最讨厌浪费时间 17 客户最讨厌当冤大头第三章 销售迷思 18 新产品比较好卖? 19 忠诚客户永远不会变心? 20 好产品会历久不衰? 21 客户喜欢买最便宜的商品? 22 企划人员最懂市场信息? 23 大客户才是好客户? 24 开发新客户比较重要? 25 主管出面可以守住利润? 26 失败是成功之母? 27 “奥客”最麻烦?第四章 成交销售锦囊 28 别人的老婆就是自己的老婆 29 无法天长地久，也要曾经拥有 30 温水煮青蛙 31 异性相吸的魅力 32 洗手间是采知信息的好地点 33 业务员要发挥影响力 34 没有不可能，只有无能 35 胜兵先胜而后战，败兵先战而后求胜 36 不要制造敌对关系第五章 成交销售力 37 找对目标 38 找对人 .....第六章 突破销售困境第七章 化危机为转机

## 章节摘录

猎豹喜欢掌控全局，它拥有敏锐的眼神，随时注意周遭的情境，观察所有的变化，一切事物都在掌控之中，随时可以主动出击获得猎物，也随时可以防御危险，避免陷入困境。

销售人员同样必须具备敏锐的观察力，观察环境的变化，了解局势的发展，观察得知市场的竞争及客户需求的改变，提早因应以克服任何险阻，以维持高绩效、高成长。

因为市场是变动的，不能只活在自己的世界中，要懂得因应：也就是说销售员要敏锐地感受到市场的变化，例如：以前很好卖的商品突然变得不好卖，就要有警觉，快速找出原因、找到对策，才不至于致使情况恶化。

所以，成功的销售员要维持良好的绩效，就必须配合市场的变化，想出对应的方法，找到出路。

成功的销售人员也懂得察颜观色，能判断不同顾客的表情及反应，做出适当的应对；成功销售员可以看出顾客喜欢的表情，再通过适当的说明，成功缔约；也能察觉顾客不好的响应，作出适当的、及时的处理，避免问题扩大。

成功与失败有时是靠一时的快速判断及处理，相应地产生不同的结果。

有一次，我随房屋中介公司的销售员看屋，一进屋后就到处察看，这时那位随行的销售员并没有说个不停，反而从旁观察我的言行，等到我看完房屋后，才向我一一介绍，并问了几个问题，就明确点中我的喜好。

这表示他观察过我的表情，略知道我的心思及喜好，知道我喜欢有景观的房子，对厕所的格局有意见，具备这些仔细的观察力，才算是一位称职的销售员。

猎豹拥有光鲜亮丽的外表猎豹天生披着亮丽的外皮，引人注目；成功的销售人员也应该注重自身的形象，给人良好的印象，俗话说：“佛要金装，人要衣装。”

恰当的装扮，也是一种礼仪及尊重对方的表现，试想客户如何判断销售员的专业及热忱？

当然先从观察外表开始，一个销售员的外表是长期累积的习惯，销售员长期重视自己的仪表，自然会注重客户的服务质量。

注重衣着更能显示对客户的尊重，想想看，如果一个人连自己都打理不好，怎么会重视客户的服务。

有一次，我带一位久未见面的好友至一家号称五星级的日式餐厅用午餐。

这时一位服务员前来带位并提供点餐服务。

我们点了两份套餐，很快就送上来，但送餐的服务生穿着一件花衬衫并戴着打着某牌啤酒广告的围裙。

我心里想：这不是一家五星级日式餐厅吗？

怎么感觉好像到了“热炒100”的啤酒屋，看她伸手送餐盘时，指甲上一层黑黑厚厚的污垢，一时真让客人倒尽胃口。

外表的美丑固然不是最重要的，但基本的清洁及装扮代表一份礼仪及尊重，何况这是用餐的地方。

<<销售，成交！>>

媒体关注与评论

如果您即将步入职场却摸不清方向，您应该看；如果您已身在职场却无法突破困境，更应该看！看王老师如何化危机为转机、如何突破销售困境，更看他如何经营自己，从业务生手转变成为成功的销售教练、成功的领导者！

——新世纪形象管理学院讲师邱诗瑜本书有明确的架构、步骤和方法，懂得切近客户，将心比心。

王老师拥有细腻的心思、丰富的销售经验，不吝倾囊相授将销售秘笈写在本书中，值得从事销售的朋友细心研读！

——信实税务顾问公司吴佩如这本书具备了知识和技能，是销售业务人员的武功秘笈，从基本功到进阶修炼，每看一遍功力就增强百倍，更有机会成为武林销售高手！

——信凌可管理咨询顾问集团台湾分公司经理吴佳珍本公司电话营销部以本书作为培训教材，大大提高了部门的绩效。

新进同仁从没有销售经验开始，逐一步骤训练，目前整体达成率成绩亮丽，在不累气时甚至还创新高。

非常感谢王老师倾囊相授，让大家知己知彼、百战百胜，这是一本值得拥有的“葵花宝典”！

——莫属盖曼群岛史泰博优美股份有限公司电话营销部经理李奕婵 每当协会要开办讲座，最想邀请的王牌讲师也是最受欢迎的讲师，就是王人国。

王老师自有一套独特的系统教学法，务实有效地帮助各行各业的销售人员提升业绩，如今转化为文字，让读者可以在家练功，这不但是企业人的福音，更是读者的福祉！

——台北市中小企业协会秘书长 陈淑蕙这本专为想要达到“销售，成交！”

”的销售人员所撰写的实务书籍，内容融合了实务经验与授课观察，并切近销售人员的需求，是一本不容错过、只得推荐的销售宝典！

——智谷网络集团亚太教育训练网总经理 梁幸尧王人国向来协助业务员训练，每当主管或业务员有管理或销售问题，人国常扮演能开扩心胸深入长谈的良师益友，给予再出发的斗志及具体实用的建议，让大家受益良多，称得上是一位激励士气的实战教练。

——英属盖曼群岛史泰博优美股份有限公司台北分公司经理 吕明娟

<<销售,成交!>>

编辑推荐

《销售,成交!》: 中华人力资源学会最佳讲师王人国带你成交, 业绩长红。



<<销售, 成交! >>

#### 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>