

<<培养你的销售状元>>

图书基本信息

书名：<<培养你的销售状元>>

13位ISBN编号：9787111269342

10位ISBN编号：7111269349

出版时间：2009-5

出版时间：机械工业出版社

作者：王如强

页数：210

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>

## <<培养你的销售状元>>

### 前言

王如强先生是我的学生和朋友，我们多年来一直在咨询、培训方面进行着深入的合作。在成为著名的销售培训专家之前，他在销售领域的建树已经让我很是敬佩，现在看到这本书稿，更是为国内市场上千千万万的销售人员感到高兴。

多年前他就告诉我，正在写作一本关于销售方面知识的书籍，并邀请我作序，我欣然同意，因为我觉得像王如强先生这样既有多年市场实战销售经历，又有多年销售培训经验的专家，如果能把多年的经验和总结整理成书并出版上市，应是一件很好的事情。

王如强先生从事营销工作有十多年的成功经历。

他从业务员做起，历任区域经理、市场部经理、营销总监、总经理、副董事长、特聘营销管理顾问师、特聘营销培训师等职务，销售和管理经验丰富。

他现在专职从事培训工作，为众多企业培训了无数的管理人员和员工。

在多年合作中，我发现王如强先生是一个很认真的人，善于总结，从做营销工作起，就不断积累资料，并参加国内国际的众多高层培训和论坛，将自己的经验与为企业做管理咨询和培训时所积累的感悟充分结合，总结出一套对销售人员具有实战指导性的理论和方法。

所以说，本书应该是他十多年来不断积累、不断探索的结果。

纵观全书，我有一个很直观的感觉，作者是从一个全局的高度来阐释销售的，其实这是一种经历过多年销售工作之后，回头再谈销售的一种“一览众山小”的感悟和总结。

这些东西，没有多年实实在在的市场实战经验，是总结不出来的。

## <<培养你的销售状元>>

### 内容概要

《培养你的销售状元》内容为我们每个人都在渴望着销售成功，因为其实我们无时无刻不在做着销售——销售产品、服务，销售形象、观点和影响……对于专业销售人员来说，商业市场的形态越来越复杂，使得销售的成功正在变得越来越艰难，越来越无法持久。

然而，幸运的是，销售的成功是有一些恒久不变的策略、原则和技巧的。

《培养你的销售状元》旨在为广大一线销售人员提供销售成功的策略、原则和技巧，对企业营销和销售高级管理人员以及总经理也会有所启发。

《培养你的销售状元》语言诙谐幽默，方法实用有效，是一本随时可以参阅的销售培训手册。

阅读《培养你的销售状元》，可以帮助你玩转销售，玩转人生，玩转世界。

## <<培养你的销售状元>>

### 书籍目录

推荐序前言第一章 顶尖销售员的获胜法宝第一节 销售不是蛮干第二节 你我都是销售员第三节 销售低潮，并没那么可怕第四节 成功销售，只需再往前走一步第五节 赢得百万业绩的砝码第二章 客源决定业绩第一节 选错对象，你的销售将不堪设想第二节 亲近客户，销售就是做人第三节 有效掌握拓展客源的途径第三章 拉近与客户的距离第一节 销售员为什么要接近客户第二节 接近客户的要诀第四章 拿单必杀计第一节 练就你的好口才第二节 做一名微笑天使第三节 擦亮你的眼睛第四节 M?A?N法则第五节 说服客户，其实并不难第六节 业绩，就在开口闭口间第七节 把恋爱技巧运用到销售上第八节 辩中取胜第九节 和中求财第十节 销售技巧是可以锻炼而来的第十一节 透明销售，让客户把你当亲人第五章 舌头的力量第一节 顾客需要引导第二节 将客户的“不”挡回去第三节 讲故事给你的客户听第四节 电话销售，你的拿单利器第六章 拒绝并不可怕第一节 被拒绝是难免的第二节 克服恐惧，勇敢迈出第一步第三节 洞察客户的内心第四节 遭遇拒绝，你该怎么办第七章 拿单仅仅是开端第一节 不只是客户第二节 老客户的价值参考文献后记

## <<培养你的销售状元>>

### 章节摘录

第一章顶尖销售员的获胜法宝 第一节销售不是蛮干 一个销售员看到别的销售员销售成功时，应想到那个人肯定是遭受很多失败后才成功的。销售员应该知道，成功的路是由无数失败、无数拒绝铺就的，只有看到失败和拒绝的积极方面，才不会气馁。

无论失败有多么惨重，都应进行反省。如果能做到下不为例，那么这失败的代价就算不上太高。

失败是成功之母。

某销售员曾经失败过多次，他自我反省后找出了失败的原因，并画成一棵“失败之树”，不同的树枝分别代表不同的失败原因，树枝的大小代表失败的主要原因及次要原因。

第一根树枝代表伦理道德观念，也就是说，缺乏伦理道德观念是销售员失败的第一个原因。

第二根树枝代表职业观念，即缺少职业观念是销售员失败的第二个原因。

第三根树枝代表个性，销售员个性上的缺点也会导致失败。

第四根树枝代表心态。

第五根树枝代表知识。

第六根树枝代表人际关系，也就是说，在人际关系方面的摩擦，也将导致销售失败。

## <<培养你的销售状元>>

### 媒体关注与评论

销售看似简单，实际是一种智慧。

——著名行销专家 路长全 大道至简，遵循书中所述，定能轻松驾驭销售，从而达到一定的高度。

——原海尔集团营销总监 王志坤 对每一位销售人员来说，热情是无往而不利的。当你用心灵、灵魂信赖你所推销的东西时，其他人必定能感受得到。

——玫琳凯化妆品公司创始人 玫琳凯·艾施

## <<培养你的销售状元>>

### 编辑推荐

《培养你的销售状元》介绍了销售状元是培养出来的，《培养你的销售状元》从心态，技巧和心理等方面帮助销售人员详细分析推销过程的各个细节！并精心设计了相应的锦囊妙计，帮助推销员攀上销售的顶峰，让其独步天下！

<<培养你的销售状元>>

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>