

<<顶级销售员的策略>>

图书基本信息

书名：<<顶级销售员的策略>>

13位ISBN编号：9787300107219

10位ISBN编号：7300107214

出版时间：2009.07

出版时间：湛庐文化策划 中国人民大学出版社

作者：汉斯·阿尔特曼

页数：118

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>

## <<顶级销售员的策略>>

### 内容概要

一个年轻的投资顾问在短短几年中取得了1 200 万元的年销售额，成为400名同事中的第一名。

&#8226;一个电暖气销售员每个星期只工作三天却比一周工作五天的同行销售额还多，并成为90名代理商中的最佳销售员。

&#8226;一位曾担任农业机械联合企业厂长的55岁中年人，此前从没干过销售，他是如何让自己的卫浴设备销售额超越其他地区的销售员的。

&#8226;一位卖复印机的销售员四个月内一台复印机都没卖出去，可是他又怎么能在年底取得了全国销售业绩第二的佳绩。

他们是如何做到这一切的？

为什么这些人如此成功？

他们运用了什么策略？

他们获得如此令人瞩目的成绩有何规律可循？

我们总是能听到一些销售员取得惊人业绩的事迹，他们的业绩常常比平均水平高出了3-4倍，即使是经济不景气时期和强大的竞争压力都几乎不会对他们造成什么损害。

那么，在他们成功的背后究竟隐藏着哪些秘密呢？

即使你从这些成功者身上只学到了一种新理念，并把它付之于实践，你也有机会取得意想不到的销售佳绩。

这本书中提到的顶级销售员所采用的方法和策略，你也能够采用！

本书分析和揭示了顶级销售员的制胜秘诀和他们令人神往的营销策略，并透露了一些窍门和绝招，其中最为关键的就是如何使自己具备那种能令顾客兴奋与着迷的独特能力，因为大部分的交易成功都有赖于此！

此外，本书还将给予读者极大鼓励，激励他们充满勇气，面对挑战，超越瓶颈，抓住机遇，取得销售成功，在竞争中成为赢家！

作者想要告诉读者：只要有正确的态度，使用正确的策略，你也能够像那些传奇销售员一样，取得惊人的业绩和成功！

书分为8章，详细介绍成为顶级销售员所需具备的核心“硬件”——个人素质。

本书的姊妹篇《顶级销售员的策略》则偏重“软件”，逐一解析顶级销售员在销售过程中所运用的策略和技巧。

两本书并不孤立，“素质”与“策略”相结合、渗透，更细致、全面地诠释了“顶级销售员”的成功之道。

## <<顶级销售员的策略>>

### 作者简介

汉斯·阿尔特曼 (Hans Altmann) 德国最资深的销售与消费者行为研究专家之一。

- 担任独立的管理与销售培训师已经超过25年。
- 本书已更新至第8版，被译成6种文字。
- 他服务的客户包括安联、宝马、德国电信等全球巨擘。

## <<顶级销售员的策略>>

### 书籍目录

第1章 成功实现电话销售 关于电话预约的30个建议 20个能让你的销售额暴涨的方法 顶级销售员的成功特质测试 第2章 销售中最重要的四个步骤 步骤一：如何开始和顾客进入谈话 步骤二：如何介绍自己的公司 步骤三：如何谈及一个有现实意义的问题 步骤四：如何让顾客意识到问题 第3章 满足顾客的个性需求 10个能与顾客建立情感关系的窍门 产品吸引力公式 第4章 让产品演示更有效 关于产品演示的12个建议 10个窍门让你的产品演示更有成效 第5章 如何解决异议 20个使顾客拥有最佳心情的诀窍 12个能够避免多余异议的窍门 针对异议的处理方法一览表 第6章 为签订合同做准备 检测表：如何成功准备签约谈判 4个决定成功签约的测试问题 成功签约的9个最重要的问题 签约失败的10个原因 第7章 顶级销售员的成功奥秘 顶级销售员与众不同的10个关键因素 译者后记

## <<顶级销售员的策略>>

### 章节摘录

“那么销售员应当如何对待顾客的拒绝呢？”

“很简单。

他应该从另外一种视角来看待顾客说的‘不’——也就是说把这看做通往成功的必要步骤。

如果他在火车站等某个人，那他当然不愿意为了陌生人耽误时间，而是只关注自己在等的那个人。

他只想找到那个人，所有其他人对他来说都是无关紧要的。

销售员在电话旁也是同样的道理：他应当只寻找那些有购买兴趣的顾客，而把其他的那些立刻抛在脑后！

这样的话对他来说就更容易做，因为他是有一个比率的。

这就是说：他知道，他得打30个电话，但是其中的29个他可以立刻就忘掉，只要和那一个真正有兴趣购买产品的人约定面谈就可以了。

“你在打电话的时候有着特殊的哲学，这是怎么样一种哲学呢？”

“我希望，顾客在电话里能够和你一同思考，而这只有在他感觉不错的时候才会这么做。

因此对我们来说对顾客的意见绝对不能有什么反对。

我总是努力对顾客的观点进行补充和扩展。

我既不给他反对的意见，也不想用我的观点来说服他。

因此我从不以断言的口气说话！

我也从不和顾客辩论，而是更愿意以提问的形式和他们对话。

”

## <<顶级销售员的策略>>

### 编辑推荐

世界顶级销售大师经典力作全新第8版！

只有成为顶级销售员，才能又多、又快、又轻松就拿到订单！

“素质篇”助你提升自身素质，强化硬件！

“策略篇”教你实战制胜策略，更新软件！

与顾客建立情感关系的10个窍门、决定成功签约的4个测试问题、关于产品演示的12个建议、顶级销售员与众不同的10个关键因素。

<<顶级销售员的策略>>

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>