

<<别笑.这才是最牛的销售>>

图书基本信息

书名：<<别笑.这才是最牛的销售>>

13位ISBN编号：9787511329363

10位ISBN编号：7511329365

出版时间：2012-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：龙立群

页数：257

字数：265000

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>

<<别笑.这才是最牛的销售>>

前言

随着社会的不断发展，市场竞争越发激烈，中国这片曾经是卖方天下的土地已经完全转换为买方市场，企业与企业之间的竞争越发激烈。

销售工作在某种程度上决定着企业的存亡。

如何在残酷的竞争中牢牢的把握住市场份额已经成为所有企业的重要课题。

而销售人员的素质和水平则是企业能否拓展市场的重要依靠。

因此，提升销售人员的业务素质 and 水平迫在眉睫。

销售是一项充满挑战的工作，需要一定的天赋和能力。

即使在同样的环境下从事同样产品的销售，不同的销售人员所做出的业绩也会有天壤之别。

而成为行业中的精英，拿到丰厚的奖金是每位销售人员都强烈追求的终极目标。

销售是一个充满机遇和挑战的职业，如何成功的提升自己的能力，增加自己的业绩也是销售人员最为关心的一点。

因此，如何深刻了解客户的需求，全面提升自己的素质；如何敏锐的洞察市场动态，掌握销售的策略和技巧，从而使销售人员可以迅速轻松的提升销售业绩，成为了当下每位销售人员研究的重要课题。

没有人是天生的成功者，任何一位顶尖销售都是通过不断的努力和付出所换来的，他们从不害怕困难和挫折，他们能够在充满艰辛的销售之路上坚持下去。

据调查，超过八成的顶尖销售把自己的成功归功于不懈的努力和对工作的执着。

没错，困难永远打不到执着者，只会吓跑胆小鬼。

有的销售人员总是推销失败，失败的多了，他们就开始害怕推销，最终选择退出，去做其他职业。

然而无论是哪种职业，如果遇到困难就放弃，那么终归也不会有什么太大成就。

有人说：“我就是卖不出去产品，难道要我每个月在这里一次又一次被打击吗？”

其实不然，没有销售不出去的产品，只有不会营销的销售人员。

如何让客户接受你的推销，成为你的忠实客户，如何不断提升自己的服务质量让客户感到宾至如归，是销售人员遇到的最大的挑战。

为了帮助广大销售人员在短时间内快速、全面地掌握最适用的销售技巧和销售策略，成为一名真正的销售精英，同时为了解决销售人员在销售过程中遇到的一些具体问题。

我们精心编写了这本《别笑，这才是最牛的销售》。

本书将从心理、礼仪、知识等多个方面深入浅出的为销售人员讲解销售技巧，期间辅以生动有趣的案例，从日本的销售之神原一平到世界最顶尖的汽车销售大王吉拉德，你会在书中看到一位又一位前辈大师的经验。

在借鉴这些世界销售大师的经验、技巧和智慧的基础上，本书还全面的介绍了一些销售人员的必备知识，例如，如何交换名片、如何探索客户的需求、如何给客户发送电子邮件和电话留言、如何利用客户的各种心理需求来进行销售、如何赢得客户的忠诚等等，总而言之，书中包含着大量的丰富内容为销售人员提供了销售所需要的一切知识。

它不仅适用于一些初入销售的新人，对那些常年奋斗于销售第一线的行家里手也有很大的益处，这不仅是一本销售教材，更是一本销售秘诀，拥有了它，你的销售业绩一定会节节攀升，所向披靡。

<<别笑.这才是最牛的销售>>

内容概要

《别笑，这才是最牛的销售》通过丰富的事例，向读者们介绍了充满智慧的幽默沟通法则。这《别笑，这才是最牛的销售》提供给你的层面是很广泛的，大至你的生活一切行为，小至夫妻、朋友相处状况，它都能够提供一套完美而有效的方法，让你的人生能够更加的顺畅，更快速地与他人建立良好关系。

<<别笑.这才是最牛的销售>>

书籍目录

- 第一章 销售是最迷人的职业——最牛的销售都应该这么想
- 第二章 客户的真想法与假面具——客户都是怎么想的？
- 第三章 见云识天气，看人下菜碟儿——对不同的人，放不同的镖
- 第四章 行销必知的心理方程式——销售员都该是半瓶醋的心理学家
- 第五章 初次见面就能聊不停的本事——万事开头不再难
- 第六章 激发幻想——让牛觉得它渴了——为客户创造购买欲
- 第七章 卖什么，先别急着卖东西——先让客户对你感兴趣
- 第八章 每一个拒绝都是成交的开始——被拒是成功交易的一部分
- 第九章 学会“得寸尽尺”——讨价还价，步步为营，达成交易
- 第十章 用经济学理论指导实践——善用推销理论进行行销
- 第十一章 不见面的推销术——通过电话线和网线来成交
- 第十二章 你的店面也可日进斗金——学会利用促销打折

<<别笑.这才是最牛的销售>>

章节摘录

版权页：首先是引发兴趣，在与客户进行第一次沟通的时候，推销人员应该明白几乎没有在第一次通话中便达成交易的情况，而他们之所以与客户进行这样的沟通只是为了获得进一步深谈的机会。所以，第一次的电话沟通目的在于约见客户，使之加入到整个销售大谈判的会议中。推销人员根据不同的客户来调整自己的话语，但是万变不离其宗，要想方设法让自己的话语变成“饵”吊起潜在客户的胃口，让他们感到前所未有的新奇，让他们体味到推销员欲说还休般话语中的价值，让他们将自己的具体情况与推销员的话语进行对比，或许这个过程只是一瞬间，但是从客观意义上来说，这已经是燎原的星星之火了。

其次是发现需求，推销人员要将自身所有的感官细胞都唤醒，使它们在与客户的交谈中进行多方面的试探。

在切入正式话题前要进行一段磨合交流，切忌单刀直入地将话题转向对客户需求的询问上，否则不但会让客户心生戒备，甚至会引起逆反心理和语言抵触。

在发现需求的过程中，推销人员可以尝试着与客户建立共同话题，比如说从日常生活中的财务问题谈起等，然后根据具体情况将泛化的话题变成个别问题，向客户需求逐步靠拢。

顾名思义展示方案即在获得客户认可的基础上进行的深层交流，在这个层次上会谈及有关产品的一些具体情况。

主要包括介绍、发现、价值定位等。

这三个关键的步骤在现场销售和电话推销中都非常实用，推销人员用层层递进的方式来发现潜在客户是否对产品有需求，探究他们需求的紧迫度，同时还要摸清对方是否具备决策权，如果对方不具备决策权那么则需要找出真正的决策者。

方法5 成功电话销售五步走 在拨通电话的一瞬间你的心中一定非常紧张，这是一种很真实的心理感受，因为无论对方会给出怎样的回应这都是决定成败的关键一步。

或许当你刚刚报出自己名字和身份的时候就遭到了对方的拒绝，你甚至连一个向中心靠拢的关键词都还没有提及就不得不说一句。

“抱歉，打扰您了”。

所以，自信是“无约电话”的第一关，你要充分地相信自己，相信你的产品和服务，凡事做最好的努力。

第一步：是“找对人，做对事。”

找到有权做决定的人，否则再好的电话销售技巧都是白费周折。

推销人员在第一次打出陌生电话是切记不要忙于介绍自己或介绍产品，而是找到有的放矢之“的”，确定与自己通话的人就是你要找的关键人物。

这一点说来容易，实际上在实际操作中确实有七成以上的无约电话找不到关键人物而以失败告终。

关键人往往具备以下特征，推销人员须留心：有钱，能够有资金来购买你的产品；有权，在企业中具有独立采购或决策权；有需求，他需要你的产品。

<<别笑.这才是最牛的销售>>

编辑推荐

《别笑,这才是最牛的销售》编辑推荐：幽默是智慧的表现，具有幽默感的人无论走到哪里都受欢迎。
《别笑,这才是最牛的销售》从各个角度为我们分析如何培养幽默感，以及对在生活和各个场合中如何应用幽默感均做了详尽的介绍。

<<别笑.这才是最牛的销售>>

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>