

<<做单高手的秘密武器>>

图书基本信息

书名：<<做单高手的秘密武器>>

13位ISBN编号：9787513600156

10位ISBN编号：7513600155

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：刘琴，贺痴 编著

页数：214

字数：230000

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>

## <<做单高手的秘密武器>>

### 内容概要

销售是一个极富挑战性的工作，它需要你渊博的知识、机警的智慧、应变的能力；销售是一个能够激起人们奋斗精神的工作，它能够让你的激情倍增，并为之奋斗；销售是一个能够收获成果的工作，它带给你的绩效能让你感受自己的价值；同样，销售也是一个考验恒心、耐心、细心的工作，稍有不慎你就会错失良机。

总之，销售能够让人热情倍增，也能够让人热情瞬间消失。

对这样一个工作，心怀梦想的年轻人追捧它，因为它可以以公正的、合理的、透明的方式证明你的价值，而你价值的体现就是那一张签上客户姓名的单子。

## <<做单高手的秘密武器>>

### 书籍目录

序第一章 拉单——单是死的，人是活的 1 谈判的筹码不在多而在重 2 熟悉客户的决策链 3 找到客户的关键人物 4 出牌也要讲究策略 5 暴利的东西，盯着的多 6 分杯羹给竞争对手 7 有人甘愿为你服务 8 一封信的妙用 9 你凭什么娶到新娘？ 10 面对公司的高层以利益为切入主题 .....第二章 牵单——处之劣处，聪明做单第三章 混单——处之乱世，顺手做单第四章 偷单——处之敌处，反战做单第五章 敲单——因势利导，巧妙做单第六章 求单——左右环顾，低调做单第七章 待单——春雨未到，待时做单第八章 分单——已力有限，整体做单第九章 赢单——始终如一，圆满做单第十章 做单——心态放好，才能成单

## &lt;&lt;做单高手的秘密武器&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章拉单——单是死的，人是活的 1谈判的筹码不在多而在重 李峰进入雷波手机公司已经两年有余，他人职之时，雷波手机公司在全国疯狂抢占手机市场，手机出口量也在全国遥遥领先。当时，这位浙江大学工商管理专业的高材生以百里挑一的面试成绩被雷波手机公司销售副总看上，入职以后，驻扎在北京从事华北大区各大手机经销商的维护工作。

正在李峰想要大展身手的时候，不料中国的手机市场风生水起，各种山寨手机迅速抢占低端手机市场，国产手机赖以生存的低价优势被打破，而高端手机几乎被国外品牌所垄断。雷波公司手机业务遭受严重滑坡，连续两年销量大降，李峰虽然已经尽最大的努力，但自己的工作业绩却不见好转。

与手机市场不同，国内的移动通讯服务市场经过洗牌后，暂时形成了国内较大的电信运营商三足鼎立的局面，其中YD略显优势，位居霸主地位。其它两家都憋足了劲，试图撼动YD的霸主地位，尤其是新人移动通讯服务业务的DX，不惜舍弃利润占据市场。

李峰所在的北京大区，高校云集，学生作为移动服务的一大消费群体，他们对移动服务的使用具有群体效用，大多数人使用的品牌将会对其。

他品牌具有挤出效应，学生家长也倾向于使用孩子所使用的品牌。YD为学生群体量身定做的Dg子品牌，在学生当中具有极高的品牌忠诚度。DX想要撬动这块市场实属不易。

王然，作为DX北京地区的营销部负责人，在被DX挖过来之前，一直在YD工作，是针对学生的D9这一子品牌的创始人之一，对学生市场非常熟知。

进入DX，他的主要任务就是在北京做试点，大胆尝试新方法来抢夺市场。

王然基于自己对学生市场的熟悉，决定首先在学生市场开刀，夺取原来YD的市场，其策略之一便是开户充话费送手机，充多少钱话费送多少钱的手机。

这一招在之前的YD也用过，这一招在抢夺客户方面非常奏效，但因为成本较高，各大移动服务商只是做过短期的促销推广，而且其中赠送的手机多是各手机厂商的库存货。

王然很清楚，自己的这种方式已经不再新鲜，要想取得成功，必须压缩成本，尤其是必须有顾客喜欢的低端手机，很少有顾客、尤其是学生顾客充几千元话费来换取新的手机。

<<做单高手的秘密武器>>

编辑推荐

金牌销售员的必备宝典      本书凝聚了众多销售高手独步江湖的做单秘诀！

<<做单高手的秘密武器>>

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>