

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787550109643

10位ISBN编号：7550109648

出版时间：2012-7

出版时间：南方出版社

作者：黄桥

页数：218

字数：173000

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>

## &lt;&lt;销售圣经&gt;&gt;

## 前言

有人说：在这个经济高度发达的现代社会中，销售无处不在。

还有人说：销售工作，就像是一个外交官代表国家从事的外事活动。

也许对于这样的说法，你会觉得有些惊讶：销售有这么夸张吗？

诚然，曾经人们对销售的理解就是“卖东西”。

然而随着时代的进步和商业的发展，销售的内涵除了商品之外，还得到了更多的补充——态度、售后服务、产品附加值……放眼世界，销售行业几乎都是男性的天下。

男性天生就有诸多销售优势——充满远见、充满激情，在面对客户时又能展现不同的魅力……男性的这些天生优势，成就了一个又一个传奇销售大师——乔·吉拉德、原一平、齐格·齐格勒……这些大师所创造的销售奇迹，证明了男性才是销售领域的“王”。

在这些销售大师的身上，我们看到的男性对工作的欲望与投入，以及在工作中的洞察力，都是女性销售员无法企及的。

在这些天生优势的帮助下，男性固有的成就感会不断地得到满足，对销售事业的进取心也会逐渐增强。

更何况，男性独有的亲和力与人脉网，更能使男人在销售领域占据主导地位！

当然，成为销售领域主导者的男性，不能仅仅停留在对自身优势的迷恋上，还要在认清这些优势的基础上不断地学习和积累更多的销售技巧，这样才能永保自己的“霸主地位”。

也就是说，男性销售员还要在销售上完善自己，改掉那些劣势，吸取更多的精华。

当你成为一件完美的“商品”后，推销自然水到渠成。

关于这一点，乔·吉拉德有一句名言：一个优秀的销售员要想成功地推销出自己的产品，首先要学会推销自己。

正是基于此，在这位世界级销售大师身上才闪耀着那么多被众多销售人效仿的个人职业魅力。

纵观当前图书市场，有关销售理论与技巧的书籍层出不穷，然而，特别针对男性朋友的却少之又少。

正因为如此，那些对销售充满兴趣的朋友，不妨翻开这本为男性量身定做的《销售圣经：男版》吧！

本书以解剖男性天赋为重点，突出显示男性在销售方面得天独厚的优势。

也许，这些优势男性销售员平时并没有注意到，因此，本书将其系统化，以最完美的姿态展现在广大男性销售员面前，帮助大家激活体内的“成功基因”！

除此之外，本书还给男性销售员提供了众多的指导与建议，使其在保有自身优势的前提下，能够在销售领域更加如鱼得水、所向披靡。

让我们翻开本书，在墨韵纸香之中，成为新一代的原一平与乔·吉拉德！

## <<销售圣经>>

### 内容概要

为何男人是天生的销售之王？

男人身上到底都有哪些优势，以致成就了乔·吉拉德、一平、汤姆·霍普金斯等世界销售大师？

本书通过大量来自各个行业的销售案例，尤其是销售大师的经典案例，点醒那些还在销售业绩的泥潭中苦熬的男人——你的身上就有无数优势，发挥好这些优势，所有销售难题即可迎刃而解。

这些优势包括远见、欲望、执行力、安全、倾听等。

发挥这些优势，放弃“一锤子吃成胖子”的自杀招数，克服耍小聪明、冲动易怒、死要面子不求人的坏毛病，经营好源源不断的人脉圈——到这时，想不做销售冠军都难！

同时，管理高层的职位也开始向你频频招手了。

## &lt;&lt;销售圣经&gt;&gt;

## 书籍目录

序言 男性天生就是销售王者

第一章 做销售，男人有天生优势

远见：男人比女人更懂得放长线钓大鱼

远见——男性在销售中的绝对优势

男性惯用远见销售法

欲望：男人比女人业绩欲望更强

进取心——欲望的第一体现

激情——欲望的调节器

有了目标，欲望才能更好地刺激你奋进

洞察力：男人比女人更具洞察力

洞察力——销售人员的必备武器

大胆发挥自己的天生优势

男性销售员洞察力“升级法”

成就感：能给男人提供源源不断的动力

男性的特质：销售会带来无上的成就感！

挑战，成就感的源泉

男性的专长——将职业素质提升为成就感

投入：男人会比女人将更多的精力投入到事业中

男性对销售更投入

热情——男性投入力的直观体现

男性的投入优势：快速进入状态

第二章 针对不同客户，展现男人魅力

男性客户：相同的心理相同的需要

根据自身情况对男性客户心理进行分析

寻求并制造与男性客户的共同点

设身处地为男性客户的利益着想

女性客户：男人比女人更了解女人

对女性客户心理了如指掌

嘴巴“活”一点，拉近与女性客户的关系

老年客户：男性的细心和尊重更容易打动老人

分析老年人的消费心理

男性的礼貌和尊重让老年人更看重

男性拉近与老年人距离的诀窍——耐心倾听

少儿客户：用男人的酷和帅虏获少年男女

男性销售员给少男少女的第一印象很重要

男性销售员吸引少男少女的闪光点

第三章 男销售员的秘密武器

专业水平高，不仅是销售，还是专家顾问

专业是做好销售工作的前提

努力成为本行业的专家和客户的顾问

安全感，用男人的真诚和信誉虏获客户

真诚能给安全感增添筹码

诚信——营造安全感的不二法门

坚持——精诚所至，金石为开，男人的坚持最动人

## <<销售圣经>>

坚持是男性销售的最强武器  
如何练就坚持的心态？

交际能力，男人比女人交际范围更广泛  
生活方式练就男性交际能力  
身份意识扩展男性人脉  
巧妙的手段让男性左右逢源  
执行力，男人的执行力是女人永远比不上的  
执行力，男性的销售魅力  
化不可能为可能——男性执行力的终极体现  
提升执行力的关键——及时解决问题

### 第四章 扩大优势的利器

在专业的基础上展现亲和力  
亲和力——提高销售成功率的秘密武器  
亲和力发挥法则  
利用交际，建立人脉圈  
人脉——销售员的护身符  
男性销售员建立人脉圈的两大法宝  
借助口碑宣传，让客户成为你的朋友和销售员  
守卫口碑——重视面前的每一位客户  
让口碑为自己的销售打广告  
全情投入，让客户满意并感动  
热爱你的工作，关心你的客户  
用细节和认真的态度感动客户  
坚持想客户所想，急客户所急  
弄明白客户想的是什么  
以客为尊，注重双赢

### 第五章 克服这些，你能做得更好

自作聪明，把客户当笨蛋  
自作聪明——男性销售的大忌  
怎样克服自作聪明的坏毛病？

粗心大意，总是功亏一篑  
粗心大意——销售路上的绊脚石  
多点细心，就离成功更近一点  
虚荣心与要面子总来捣乱  
虚荣心和要面子是男性销售员的软肋  
克服虚荣心和要面子的方法  
脾气大、易冲动，得罪客户  
脾气大，易冲动——男性销售员的致命弱点  
男性怎样克服脾气大、易冲动的弱点？

过于自信，看低同事和客户  
过于自信就是一种自负  
克服过于自信的有力法宝  
忠告：向女性销售员学习，刚柔并济  
做到刚柔并济，方可立于不败之地

## <<销售圣经>>

向女性销售员学习“柔术”三招

### 第六章 销售中的提升和爆发

参加专业培训，不断提高专业水平

专业培训——男性销售员的必修课

把销售当成一种兴趣，利用培训班做到术业有专攻

在磨炼中涅槃，抛却虚荣，成为情商达人

在磨炼中克服过度的虚荣心

情商——开启男性销售员成功之门的金钥匙

在谈判中克服粗心、冲动等男性劣势，成为谈判专家

男性销售员克服粗心、冲动的必要性

学习谈判技巧，争取成为谈判专家

让销售为自己服务，向管理层挺进

用心工作，你会发现在销售中你能学到很多

用业绩“作秀”，引起高层注意

给即将进入或已经进入管理层的销售人士的建议

## &lt;&lt;销售圣经&gt;&gt;

## 章节摘录

有一天，弗兰克·贝特格走进一家店铺。他鼓起全部的勇气和热情试图说服店主买他的保险。那位店主大概从未遇到过如此热情的销售员，只见他挺直了身子，睁大眼睛，认真地听着弗兰克·贝特格把话说完，而不是像以前的客户那样，根本不给弗兰克说下去的机会就找个借口把他赶走。

最后，店主同意了弗兰克·贝特格的建议，买了一份人寿保险。从那天开始，弗兰克·贝特格才觉得自己真正地成为一个销售员。在随后的12年推销生涯中，弗兰克·贝特格目睹了许多有激情的销售员收入成倍地增加，他们充满欲望，渴望获得成功；同样也目睹了更多人由于缺少激情而终究一事无成。

从弗兰克·贝特格的人生经历中我们知道，一个死气沉沉的人是不会取得成功的，只有把心中隐藏的激情火种点燃，才能爆发出强大的能量，才能提升对成功的欲望。

所以，从事销售工作的男性一定要保持自己的激情。这份激情男性是胜于女性的，没有了这份激情也就没有了获得业绩的欲望，那样自己在销售领域就无法取得大的成就。

有了目标，欲望才能更好地刺激你奋进。目标就像空气一样，是生命不可或缺的；没有目标的人，是不可能成功的。

明确的目标是所有成就的起点，如果人生没有目标，就好比在黑暗中远征，没有任何方向感。一旦如此，欲望自然会越来越低，成功的可能性也会越来越低。

给自己一个进步的目标，你的潜意识就会激活对目标的激情，从而在业绩上取得更大的进步。有了目标你会知道需要什么，你会对一些机会变得敏锐，并利用这些机会达到你的目标。慢慢地，你会发现你的工作变得十分有趣，从而产生了“把它做优秀”的欲望。

日本有一个销售员名叫山田，他有一个跻身于销售专家的梦想。但是，无论他如何努力，这个梦想还是没能实现，甚至他还感觉梦想离他越来越远了！三年过去了，山田依旧如当初的那个样子。

面对这样的窘境，山田曾经的欲望越来越低，甚至有了换个行业的冲动。

就在这时，一个一直看着他成长，并对他充满信心的前辈说：“山田，你的愿望太过模糊，根本没有一个明确的方向，所以你自然会觉得欲望越来越低。

你要让它明确起来，这样就会有实现的一天。

”听了前辈的建议，山田设定了新的目标，然后再逐渐增加，这里提高5%，那里提高10%，结果一年过去后，他的顾客增加了20%。

这种方式，让他感受到了推销行业的乐趣与刺激性，于是他的欲望进一步提升。

他有了新的目标：进入集团高层！

果然，三年后，山田已成为集团经理，管理着一个几百人的保险销售组。

他很庆幸，是前辈的建议，让自己设立了一个明确的数字作为目标，这才让自己有了今天的成就。

.....

## <<销售圣经>>

### 编辑推荐

《销售圣经》一个销售人员走南闯北、孤军奋战，常常要面对一个个陌生的面孔，要应对各种各样的拒绝，这是常人无法想象和忍受的。

那么，是什么使销售人员能够坚持下来呢？

对获得销售业绩的欲望！

在销售的道路上，没有这种欲望你是走不远的，而相对于女性销售员，这种获得业绩的欲望，在男性身上体现得更加明显。



<<销售圣经>>

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>