

<<成功销售要读《三十六计》>>

图书基本信息

书名：<<成功销售要读《三十六计》>>

13位ISBN编号：9787560966274

10位ISBN编号：7560966276

出版时间：2011-1

出版时间：华中科技

作者：王惠敏//崔研

页数：247

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>

## <<成功销售要读《三十六计》>>

### 内容概要

在信息迅速发展的时代，《三十六计》的应用已不仅仅限定在军事领域，而且运用到了外交、处事、经济、商业等各个范畴中，成为人们立足于社会的谋略法宝。而在销售中，《三十六计》更是被一些销售人员奉为宝典，把里面的计策应用于销售实践中，往往无往不胜。

本书将《三十六计》的三十六计及其外延解读于销售领域，从而更好地展示给广大读者，方便学习。另外，把《三十六计》中生涩的古文用轻松的语言表达出来，尽力做到通俗易懂，方便应用。

<<成功销售要读《三十六计》>>

作者简介

王惠敏，销售类图书作者。

从事销售行业多年，具有丰富的销售经验。

曾是北京知名品牌家具企业的金牌销售员，多年来销售业绩名列前茅。

因业绩突出被提升为店长在外埠独立开店，销售业绩不俗。

并成功培养一批销售精英，更有突出者在经过其半年的培养后独立创业成功。

现专职从事销售类图书的撰写工作，著有《准备做店长，新手店长成长必备》和《不卑不怒做销售：销售人员情绪控制一百招》。

<<成功销售要读《三十六计》>>

书籍目录

第一章华丽转身，从“做业务”到“做销售”

围魏救赵——逆向思维，一招制胜  
李代桃僵——知己知彼，百战不殆  
假痴不癫——以退为进，后发制人  
抛砖引玉——放长线，钓大鱼  
空城计——虚虚实实，兵不厌诈  
苦肉计——假作自间以间人

第二章巧妙斡旋，把握好客情关系

釜底抽薪——出其不意，攻其弱点  
笑里藏刀——学会对顾客微笑  
假道伐虢——给自己留条后路  
瞒天过海——巧饰真相，获取胜利  
指桑骂槐——突出“自我”，展现优势  
走为上计——瞅准局势，绝妙脱身

第三章管理会妨碍销售“作战”？

浑水摸鱼——借机行事，速达目的  
金蝉脱壳——巧借东风，转嫁责任  
远交近攻——纵横捭阖，没有永远的敌人  
偷梁换柱——偷换概念，神不知鬼不觉  
树上开花——借局布势，力小势大  
反间计——假假真真，真真假假

第四章销售，要阵地，更要伤亡数字

顺手牵羊——胜固可用，败亦可用  
借尸还魂——不屈不挠，借势再起  
擒贼擒王——挽弓当挽强，用箭当用长  
关门捉贼——统观全局，因情变通  
上屋抽梯——过河要拆桥，才能甩开对手  
趁火打劫——乘敌之危，就势取胜

第五章“客户买什么”与“我们卖什么”的矛盾

反客为主——我坐主位，主导顾客  
无中生有——虚实结合，出奇制胜  
调虎离山——躲开劣势，营造优势  
暗度陈仓——另辟蹊径，不走寻常路  
美人计——投其所好，巧妙转移  
连环计——多重攻势，模糊焦点

第六章先市场，还是先销售？

以逸待劳——以不变应万变，是智也  
欲擒故纵——欲取姑予，诱“敌”深入  
隔岸观火——坐山观虎斗，见机行事  
打草惊蛇——敲山震虎，引蛇出洞  
声东击西——混淆视听，动摇“敌”心  
借刀杀人——借力打力，保全自身



<<成功销售要读《三十六计》>>

章节摘录

但董路很快发现，戴尔模式的成功有一个不可忽视的前提：部件的标准化。而衬衫定制因为每个客户的要求不一样，生产商很难进行这样的标准化制造流程。同时，因为无法控制生产商对定制衬衫的质量和交期，网络定制衬衫很难规模化。最重要的是，这个市场的规模并没有董路开始想象中那么大。

两年的时间，董路只积累了1000多个客户。

戴尔当然不会把电脑只卖给1000个客户，董路只能主动收缩战线，并认真反思了自己在衬衫定制项目上的得失：做服装领域的电子商务方向没有错，定制的前景也没有错，关键就在于不能实现大规模定制生产。

董路当时觉得，与衬衫相比，女性内衣看起来更容易实现他的想法——内衣在商场的加价率达到10倍以上，但因为渠道和库存成本居高不下，传统企业的纯利润只有10%左右。

而内衣相对来说，进行标准化定制的空间大，戴尔的直销模式完全可以复制到这个细分领域。

他成立了一家新公司，从日本引进了一个时尚内衣品牌LAMIU，销售上则从美国找到一个榜样——“维多利亚的秘密”，并准备完全复制。

据女性时尚媒体葫芦女人报道称，这个美国内衣品牌风靡欧美，2007年的销售额达70亿美金，其销售的秘诀就在于“三重渠道”——邮购、实体店面和网络销售。

2008年7月，LAMIU网站上线。

2009年5月，LAMIU在北京西单君太百货的第一家线下店开业，董路的创业由此从纯粹电子商务的“轻公司”，过渡到有实体店的“重公司”。

毫无疑问，这种模式的投资更为巨大。

“一个店面光装修就要十几万，而做一个网站也不过这个价格，而且还有租金、人员工资等成本。

”但实体店的优势也显而易见：不仅能承载品牌，与网络以及目录形成互补，还能给消费者带来真实的购物体验。

## 后记

在本书的出版过程中，许多人为此做出了努力，在写作过程中，也得到了来自各方面的帮助。在这里，将共同参与其中，并给予了帮助和努力的朋友名单列举如下，以感谢他们的付出：薛旭光 杨璐璐 陈萌萌 张维振 陈晓龙 海华王海山 孙玉梅 陆卫平 岳贤伦 高红艳在本书的编写过程中，还参阅了大量的资料，以及他人的著作，并从中得到不少启发。

在此，谨借小小的版面，向所有共同研究过《三十六计》和销售的同道致以敬意。

可以说，正是基于前人的辛勤研究，才为本书的编著提供了丰富的材料和独到的观点。

也正是在广大爱好者和研究者的共同努力下，才让我们对于销售、对于《三十六计》有了如今的全新的把握和理解。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者支付稿酬。

但因为有的作者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电、来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

<<成功销售要读《三十六计》>>

编辑推荐

《成功销售要读 三十六计 》以中国古典文化为基石，用原文+注解+实例的方式，讲述《三十上八计》中蕴含的销售之道，帮人们在当今激烈的竞争中立于不败之地。



<<成功销售要读《三十六计》>>

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>