

<<销量狂飙>>

图书基本信息

书名：<<销量狂飙>>

13位ISBN编号：9787802551114

10位ISBN编号：7802551110

出版时间：2009-3

出版时间：帕特里克·埃文斯 (Patrick Evans)、潘文东、周静利 企业管理出版社 (2009-03出版)

作者：帕特里克·埃文斯

页数：161

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>

## <<销量狂飙>>

### 前言

我和妻子卓赛娅（Josie）1979年在自己家里创办了EVCOR公司，并在互联网泡沫达到高潮时以6,000万美元的价格将其出售。

我们的公司和它的方案成就了20个百万富豪。

知道我俩创业历史的人不断地劝我们写一本书，讲述我们那独一无二的商业哲学，这就是颇负盛名的《销量狂飙》。

开始读《销量狂飙》的时候，你要有一个安静的环境，以免被打扰。

培育EVCOR公司期间，我和美丽的卓赛娅组建了家庭，拥有了两个女儿和一个儿子。

因此，为了避免被打扰，我通常会拿着一支笔和一个笔记本溜到楼上的卧室，关上门，沉迷于自己的思想中。

《销量狂飙》的奥妙之一就是要把某个想法记下来，同时不能让头脑中闪过的其他任何想法搅乱自己。

嗯...，没错，我承认这听起来有点像教徒，但是这种呆板的商业教徒做法会让你有所收益，它就像一台对金属敏感的自动售货机。

《销量狂飙》中的思想使我的公司的销量迅速上升，远远超越普通的企业模式。

在刚开始写下自己想法的时候，你要确定你最擅长的是什么，你在哪方面确实有专长。

如果你是在管理一支销售团队，就要找到每个销售人员的最大优势，通过积极地强调某个比赛计划来实现下个季度的销售目标。

比如，你的一名销售人员非常刻板，那么就给他找一个充满想象力的搭档。

## &lt;&lt;销量狂飙&gt;&gt;

## 内容概要

如果你或你的销售团队在敲定大订单时总是困难重重，那么你就需要重新思考一下自己的销售方法了。

《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》为你提供了一个快速而有效的全方位训练计划，它将教会销售人员像企业家那样思考问题和销售产品。

这项快速的销售训练计划可以让销售新手迅速成长为顶级的销售专家，销售专家还能用新的销售策略来武装自己从而取得更大的胜利。

这部全球唯一的企业销售系统——（销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程），将你从传统的销售模式中解放出来，为你带来了更好的、全新的销售战略。

它不仅教会你怎样敲定更大、更多的订单，还教会你怎样训练销售新手和团队，让他们像你一样成功地掌握这套企业家销售模式。

并且能够教会你如何设定目标，围绕这些目标进行训练，直至成功。

本书系统地讲述了战无不胜的销售秘诀——怎样挽回失去的订单，以怎样的思维模式迎接连续不断的成功，与客户沟通中如何敲定订单，怎样通过更好地倾听客户去赢取更多的订单。

此外，你将了解到怎样面试和雇用好的销售人员来充实你的销售团队，以及怎样推销你自己、你的销售人员和你的企业，为主注入新的活力。

《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》不仅充满方方面面的销售指导，其卓有成效的销售战略和策略同样会让你获益匪浅。

相信阅读完本书，并按照本书的内容采取行动，你的销售业绩将大幅飙升，那已不再遥远！

<<销量狂飙>>

作者简介

帕特里克·埃文斯是《公司》500强EVCOR公司的创始人，EVCOR是一家帮助通用电气、英特尔、戴尔、艾伯特实验室（Abbott Labs）和其他3,000多家公司简化运输过程的软件集成公司。他在自己的家中一手创办了EVCOR公司并最终以6000美元的价格出售。帕特里克·埃文斯已经用销量狂飙的方式训练了成千上万的销售人员！

书籍目录

致谢序大卫深夜秀：迅速成交企业家销售训练的目标是什么?定义第一章 秘密秘密一：失败时的提问  
秘密二：把泵准备好秘密三：达成交易的10个完美问题秘密四：当天回访秘密五：反击秘密六：有计划才有收获秘密七：水，而不是冰秘密八：问责游戏秘密九：给予和索取秘密十：反其道而行秘密十一：在自己身上下赌注秘密十二：销售是艺术还是科学?秘密十三：战略要辅之以及时的行动秘密十四：激发大脑活力第二章 提问用一个问题回答另一个问题清单式推销地雷猫，狗，还是鱼?推销电话之外的营销策略销售无形的商品第三章 倾听自我调控让怒不可遏的客户冷静下来第四章 招聘最有效的面试拒绝和印象最初反应&事实第五章 组织21天的挑战把自己当作一家企业启动资本凯文·培根的六度空间第六章 推销秀推销秀：成功的展亭销售法更多展亭营销建议第七章 营销免费电子商务租赁和再融资你的表述良药比新的更好你&哥利亚将竞争数字化并进行重新配置

## &lt;&lt;销量狂飙&gt;&gt;

## 章节摘录

说什么。

客户会向你描述目前产品的使用情况。

你所需要做的只是倾听，做记录，提问题。

“您提到……您喜欢……？”

” “您说……您不喜欢……？”

” “您目前的系统……曾经……？”

”如果你能做出反应，学会怎样进行反击，就能改变自己的方案，使销售谈判进行得一帆风顺。

你不要急于提出下一个问题，而是要试图从客户那里得到某些暗示。

倾听……呼吸……放松……提出问题。

倾听……呼吸……放松……提出问题。

这个销售方法对于超过100,000美元的大宗交易（仓库管理系统）和1,000美元的小额交易（邮递机基座）都十分奏效。

如果比客户还紧张，你就会陷入进展缓慢的传统销售过程，那是过时的，也是不科学的。

你在决定什么时候提问，以及问什么时要着眼于反击。

你有没有听说过这句谚语，“生活的10%是抛给你的，90%要看你怎样去搏击？”

”生活要看你怎样去反应。

如果生活都主要靠你如何反应，你为什么不采取行动促进销售呢？

为什么不让生活和销售围着你转呢？

秘密五就是要学习怎样反击。

听说过李小龙吗？

他是中国著名的武术家。

你知道他曾成为《时代》杂志20世纪最重要的100个人物之一吗？

为什么呢？

因为李小龙学会了各路不同的武艺，却觉得这些功夫出招缓慢。

他强调速度，认为效率能克服传统。

他改变了整个世界对身体防御的看法。

如果遭到攻击，他会科学地反击敌人。

举例来说，如果有人轮拳打他，李小龙若判定对手的腿跟自己的距离要比对手的拳头跟自己面部的距离短，就会等待对方的这一击，然后踢向对手的小腿进行反击。

相比较而言，他的速度更快，因此通常能胜过对方。

李小龙教自己的学生，要“像水一样”行动自如。

他的信念基于释放压力。

为什么不先把压力放下再进行营销呢？

你想知道怎样才能放下压力取得成功吗？

有没有人告诉过你要做一名更好的倾听者？

在开始销售时，你应问一问客户目前使用该产品的情况，然后倾听并做好记录。

你采取的每一步行动都将取决于客户的说法，而不是取决于你想要提问。

## <<销量狂飙>>

### 媒体关注与评论

这是一本伟大的著作，它教会你怎样赢得更多订单，这一切远比你想象的更快更简单！

——博恩·崔西《销售中的心理学》作者每个销售人员都想尽其所能地提升自己——但还是不能让他们经理满意。

《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》让每一位销售新手跳过前面的一、二、三、四档，直接进入五档。

这就使得经理、销售人员、销售人员储蓄银行的老板这三方皆大欢喜。

——杰弗里·吉特默《销售红宝书》作者《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》是一本有趣、充满智慧、集销售学问之大成的著作。

现在我

## <<销量狂飙>>

### 编辑推荐

《销量狂飙》不仅充满方方面面的销售指导，其卓有成效的销售战略和策略同样会让你受益匪浅。相信阅读完《销量狂飙》，并按照《销量狂飙》的内容采取行动，你的销售业绩将大幅飙升，那已不再遥远！

高级销售代表、销售经理、销售培训讲师和销售支持人员。



<<销量狂飙>>

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>