

《销售是最好的工作》

图书基本信息

书名：《销售是最好的工作》

13位ISBN编号：9787122092946

10位ISBN编号：7122092941

出版时间：2010-11

出版社：化学工业出版社

作者：王宝玲

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《销售是最好的工作》

前言

这是世界上众多亿万富翁的致富秘诀，这是无数成功者的制胜法宝，这是在各行各业脱颖而出的职业人疯狂追捧的最佳上升途径，是无数人交口称赞的最令人羡慕的黄金职业。这就是销售——世界上最好的工作！

世界销售第一培训大师汤姆·霍普金斯、世界上最伟大的推销员乔·吉拉德、一年卖出600多套房子的全球房地产销售狂人洛夫·罗伯茨、一年销售超过10亿美元的保险推销员甘道夫、被誉为日本“销售之神”的保险推销员原一平……这些闻名世界的成功人士，无一不是通过销售这条黄金大道走向辉煌的。

事实证明，世界上80%的富豪都是从销售做起的，从销售逐渐晋升为企业领导人的幸运者，更是不胜枚举。

2000年起开始担任微软集团总裁、全面负责公司的日常管理与运营的史蒂夫·鲍尔默，第一份工作就是在宝洁公司销售冰激凌和甜点。身兼有线电视频道HDNet的创始人和董事长的马克·库班，在年轻时也从为一家商业软件零售商销售软件做起，随后库班正是凭借着其做销售时积累的资源，成立了名为Micro Solutions的计算机咨询公司，在短短10年的时间里就成为百万富翁。

接替美国商界传奇杰克·韦尔奇管理通用公司的杰弗里·伊梅尔特，在最初进入通用公司后，曾连续做了19年的营销工作，营销经理、销售经理、主管全球营销和产品管理的副总裁、全球产品经理，无一不与产品和销售息息相关。

这是一个经济飞速发展的时代，人们夜以继日地研究科学技术、马不停蹄地制造生产、不辞辛苦地四处采购优质的产品原料，奔波考察市场、客户，一切的付出都指向同一个目标——销售。销售带动资金的流动，带来人际的交流。是销售在客户与产品之间架起了一座桥梁，是这一黄金指挥棒将产品送入千家万户，让世界经济更加飞速地运转。在全球化日益加深的今天，世界之间互通有无，销售是一个可以驰骋世界、沟通经济，为每一位有产品需求的人提供满意服务的最有价值的工作。世界上没有人不需要产品，每时每刻每分每秒都有需要购买产品的客户，如果你正在做着销售，那么恭喜你，对你来说，你找到了最能实现自我价值的途径，拥有了可以为之奋斗一生的事业；如果你刚刚开始关注销售，准备迈入销售领域，那么祝贺你，你没有费多大力气就发现了这块宝地，全力以赴地去挖掘宝藏吧；如果你还没有从事销售，却又不知道自己应该做什么、自己的前途在哪里，那么提醒你，做销售吧，销售就是最好的工作，只要迈出这一步，你就离成功更近了，只要你走进销售的大门，你就能够梦想成真。你还犹豫什么？迟疑什么？不要再等了！

销售大军日益壮大，人人都希望借此机会实现价值、赢得不同凡响的人生。无论你是进入销售领域许久的资深人士、刚刚参加销售工作的普通销售人员，还是对销售有兴趣和抱负的场外人士，这本书都值得好好品味。本书从销售心态、影响力、情商、行动力、人脉、资本运用六个方面告诉大家如何才能有业绩、如何才能推销出最好的自己、如何才能迅速提高能力、如何才能让工作效率更高、如何才能积累黄金人脉、如何才能让自己的能力最大限度发挥，以60个销售智慧点拨有梦想的你。做销售绝对不会令你失望，拿起这本书你一定会觉得受益匪浅。成功就在眼前，以智慧为导向，以行动为根本，以长远的规划和目标为前行的指明灯，你一定能一路高歌，创造属于自己的成功人生！

《销售是最好的工作》

内容概要

《销售是最好的工作》从六个方面，即磨炼心态、提升影响力、提高情商、增强行动力、积累人脉、打造人生最大资本，来阐述销售对销售人员的影响，同时也从这六个方面阐述了如何做好销售。《销售是最好的工作》能帮助读者正确认识销售工作，认可销售工作，并以极大的热情投入到销售工作中去，最终成就自己的非凡人生。《销售是最好的工作》不仅适合从事销售工作的人员，也适合那些即将毕业面临就业选择的毕业生阅读。

《销售是最好的工作》

作者简介

王宝玲，台湾大学经济系毕业，台大经研所计量经济专题研究、美国加利福尼亚大学洛杉矶分校（UCLA）工商管理硕士、统计学博士。现任盖曼群岛商创意创投董事长、香港华文网控集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，并创办台湾采台国际公司、北京含章行文公司、华文博采文化发展公司。为台湾知名出版家、营销学大师，对企业管理、个人生涯规划及微型管理、营销学理论及实务，多有独到见解及成功的实务经验。出版的主要著作有：《为什么没有业绩》、《超级销售口才训练方法》、《白手起家的资本》、《让老板裁不到你》等近百册。2010年经台湾国书渠道传媒统计，为华人世界非文学类书累积销量最多的本土作家。近年主要经历：2006年被台北大学管理学院聘为首席实务管理讲座教授 2007年香港国际经营管理学会世界级年会首席主讲师 2008年被吉隆坡论坛评为亚洲八大首席名师 2009年受邀亚洲世界级企业领袖协会（AWBC）做专题演讲 2010年上海世博会主题论坛“未来学”主讲者

《销售是最好的工作》

书籍目录

第一章 销售磨炼你的心态——心态好才能业绩好 “你的心态就是你真正的主人。”的确，能否做好一件事情，能否做好自己的本职工作，能力重要，但心态更为重要。拜访客户、与客户沟通、催收账款……这些都是销售人员每天必做的工作，这些工作不仅磨炼了销售人员不断进取的意志，更磨炼了销售人员自信、乐观、主动、负责、包容的心态，而这些意志和心态恰恰也是一名优秀职场人员必备的品质，更是生活中强者的品质。01 认清自己的角色才能找到自己的位置02 销售，并非人人都能做03 要习惯客户的习惯性拒绝04 卖什么都可以，就是不能卖产品05 专注你的工作，永远不要怠慢06 销售是一场没有亚军只有冠军的比赛07 卖不出去产品到底是谁的错08 耐得住寂寞才是真英雄09 意志力，帮你挺过最艰难的时刻10 任何人都可以拒绝“销售”，唯独你不可以

第二章 销售提升你的影响力——卖产品就是卖自己 “我希望有最大的影响力，所以我一路都是朝最大化自己的影响力来走。”这是李开复在某电视节目中表述自己人生规划时所说的一句话。人与人的交往，常常是影响力之间的较量，只有影响力大的人才有可能成为强者，才有可能成功。优秀的销售员一定都具有很强的影响力，他们拥有良好的沟通能力、演讲能力、产品演示能力等。在销售中，他们更多的是在推销自己，而不是产品。11 你的形象价值百万12 让你的影响力无处不在13 诚信是你最大的资本14 有一种魅力叫幽默15 用“得体”展现最优秀的你16 第一印象往往是最终印象17 时时提醒自己：最优秀的就是我18 销售礼仪，为你的形象加分19 周密的雄辩与激昂的陈词，都不如真诚能打动人心20 不怕客户拒绝你，就怕客户反感你

第三章 销售提高你的情商——情商高才能提升快美国有一句俗语：“智商让人就业，而情商让人提升。”现代社会对人才的情商要求越来越高，可以说，情商的高低直接影响到职场人士未来的发展。销售无疑是提高一个人情商最好的职业，销售员每天不但要面对各种客户，还要遭受数次拒绝，试想，低情商的人怎么能做得长久呢？21 不仅要腿勤，还要脑勤22 企图心让你有业绩，又有前途23 将自己的优势磨成一把尖刀24 太过热情或许会失去某个客户，但热情不够却会错失一百次成交25 不熟悉产品，你如何销售26 “专业”与“非专业”如何拿捏27 攻心为上，攻“单”为下28 让客户参与到销售过程中，才能找到切入点29 多个敌人不如多个朋友，正确面对你的竞争对手30 让客户的回款不再难

第四章 销售增强你的行动力——行动才能找到方法成功之人必定是那些拥有行动力的人。没有行动力的人，工作不主动，机会来了也把握不住。对于一名销售员来说，如果没有较强的行动力，就不会积极开发客户、不会主动与客户沟通，也就获取不了客户的信任，更谈不上成交了。因此，行动力是销售员取得好业绩的关键，也是优秀销售员必备的素质。31 只盯着客户的钱包永远成交不了32 努力要趁早，成交机会不等人33 不要只用“好”来描述你的产品34 做好约访让你的成功概率加倍35 攻破客户拒绝你的那道障碍36 把服务说给客户听，做给客户看37 不要陷在价格的旋涡里38 销售不能千篇一律，必须事先准备充分39 看清问题的真相，不要被客户的借口迷惑40 用80%的时间做20%最重要的事

第五章 销售积累你的人脉——人脉就是命脉在好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。”卡内基训练大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”的确，人脉不仅是钱脉，更是成功的命脉。优秀的销售员一定是一个人脉高手，无论是公司内部同事、领导，还是公司外部的客户、竞争对手，优秀的销售员都能与其保持良好的关系。41 维护客户比眼前的销售更重要42 并非每个客户都购买，但对每个客户都用心43 不要轻视任何人，最不起眼的客户也许就是你业绩最大的来源44 先交朋友，再做生意16845 让老客户为你积极介绍客户46 前三年，你的目标不是赚钱而是积累资本47 生意不成仁义在48 老客户的“闲事”与“正事”同样重要49 时刻为自己寻找动力的源泉50 开拓思路，像老板一样思考问题

第六章 销售是你最大的资本——怀才就像怀孕销售是你最大的资本，一名优秀的销售员有着良好的心态和情商，较强的影响力和行动力，然而，这种资本并非一朝一夕就能显现得出来。人们常说：“怀才就像怀孕，时间久了才能让人看出来。”销售的资本也是如此，它需要你经历过挫折、迷茫，并且最终将它们战胜后，方能体会到。51 不以成交为满足，要永无止境地学习52 频繁跳槽背后的危机53 你遇到职业瓶颈了吗54 销售员未来职业发展通道55 可以避免的中年危机56 让个人价值不再难以实现57 别让疲惫埋没你的才能58 乐观面对一切的不如意59 学会定期自我反省60 做一个有竞争力的销售员

从这个事例中可以看出：销售的定位已经不再是简单的销售，而是充分发掘、整合、运用手中的资源，这些资源包括上级、下级、横向、纵向、内部、外部，调动企业全员甚至必要时调动董事长的力量，统筹好计划物流、财务安全等各方面因素，将各个零散的部门力量统一调动起来，全面服务于销售，而企业里唯独只有销售岗位能考虑到、做到这么全面，否则这个销售员不是一个合格的、优秀的、具备较高综合素质的销售员，但凡能具备这些统筹能力的销售员，就具备了做项目经理，甚至是总经理的基本理念和素质。被誉为“华人管理教育第一人”的余世维博士在某次讲座中曾这么说：现代企业的竞争实质上就是销售的竞争。而不是技术，即使你的技术再有优势，但你销售不出产品，你的企业就没有生存的意义。这就是销售的重要性，也是销售的定位。如果说以上是一个销售员的高端定位，那我们应如何来从小事做起呢？小商贩不论春夏秋冬、刮风下雨，总是风尘仆仆。渴了，腰间有水壶；饿了，背包里有干粮；雨大了，找屋檐避避雨；天黑了，随便找个地方睡一觉。销售员也是如此，一年四季，有时候过年过节都不能与家人朋友团圆，但是勤奋的他们只要看到自己超额完成的任务，心中的成就感远远超过了那份辛苦，业绩就仿佛是自己抚养的孩子，历数业绩，仿佛历数自己的孩子——清晰、兴奋、满足。天底下的销售员都一样，只要能完成任务或超额完成任务，就不惜放弃自己的私人时间。随着社会现代化水平的提高，不只是复杂的高科技产品，即使只是普通的家电、数码类产品的技术含量也大大提高。如今很多公司招聘销售人员，都是以“销售工程师”的标准来招聘和选拔，也就是说作为一个销售员，不仅要懂得销售技巧，还要对所销售产品的技术性能有一个深入、详细的了解，面对客户的咨询能给出专业的建议，帮助客户选购到符合顾客需求的产品，能针对客户提出的产品售后疑问，给予专业性的解答。在做一些大型工程设备销售时，有很多销售员都是原先在工厂里做技术或设计，之后改行出来做销售的，这些人做销售技术优势非常明显，到了客户的技术部门这类人是很受欢迎的，因为能和技术部门做详细的交流，能产生一种信任感，成功率很高。那么，对于专业的销售员来说，应如何解决技术这个问题呢？很多知名企业，在大学招聘后，都会形成一套完善的人才培养体系，他们让大学生到每一个部门去实习，包括技术、生产、市场等部门，这对于销售员来说是一个掌握技术的很好办法。将自己打造成一位技术型的销售员，坚持学习，掌握技术。无论刮风下雪，清洁工基本都没有休息的时候，一条街道接着一条街道地清扫。我们销售员呢？不管是哪个行业，家电、化妆品、农业、医药、IT，还是做工程项目，我们除了一条街一条街地扫，甚至还把全国行政地图当做作战地图，逐个领地攻破。我曾参加过家电企业的销售会议，在会议上，各个办事处的经理每次回到公司开会，总是在PFrr中打开一个自己区域的行政图，将区域的基本情况、经销商情况结合起来做分析、汇报。其他行业也是如此。很多老总的办公室墙上都挂着一幅“作战地图”，上面不仅把红旗插在了公司业绩较好的某些地区，而且还圈点出竞争对手的项目情况，甚至还把接下来准备攻克的项目以及潜在的项目情况一一标注清楚。这些都是精细化管理的体现。

(4) 要像心理治疗师一样善于洞悉人心一个经验丰富的心理治疗师对心理障碍的诊治，针对不同心理病人来揣摩对方的心理，从而做出不同的治疗方案。在销售过程中，我们处理问题同样也要分析其本质，随机应变地去处理，而不是一味地理解为为客户提供最好的产品或服务就好。原因是，在产品和服务相同的前提下，客户对你感兴趣的，或许已经不只是产品，而是另外一种看不见、摸不着的寿西，这种东西或许是你与客户的共同爱好；或许是你们之间的彼此信任、快乐；或许是你的某些细节让对方认可等，那么这些产品之外的东西，就要靠销售员努力去了解，去揣摩客户的心理，并有针对性地找到解决问题的方法。万不可一成不变地做着同一件事情，做销售最重要的还是要多思考，针对不同客户应该有不同的应对办法。

(5) 要像修理工——样装备齐全修理工在给客户上门维修时，身上的工具可谓是五花八门，要什么有什么。我们销售员也应该如此，名片、电脑、U盘、数码相机、笔记本、各类办公用品。（笔、尺子、铅笔、橡皮等）、样本、业绩、公司资质证明、计算器，这些必需的办公用品一应俱全，甚至包括水杯、电池、职业服装、药品等生活用品。作为销售员，在出差或拜访客户前一定要检查自己的“装备”是否齐全，或许一件看似不起眼的小东西的遗忘，就会导致拜访工作的失败，这也是注意细节的另外一种解释。亲身经历过这样一位家电行业的销售员。他的业绩十分优秀，回款完成率很高，和客户关系很紧密。我经常观察他，他的差旅包中总是随身携带着螺丝刀和抹布，当自己去拜访客户时，不是直接到老板的办公室里和老板去谈业务，或者找老板去谈回款，而是先到店面里看看，同售货员聊天看自己的产品销售情况如何，聊一些销售技巧和产品信息，公司新闻信息，然后看样机是否干净、整齐，是否有自己动手就能修理

《销售是最好的工作》

的小毛病，然后亲自动手把样机擦干净，整理好，对待自己的产品有如对待自己的孩子一样爱护。然后才去和老板谈工作，老板很是喜欢这位细心认真的销售员，自然与对待别的销售员不一样。所以，假如你是一个销售新手，想要学习到更多的销售技巧和方法，你不仅要向前辈们学习，向销售高手请教，你还要多留意身边的人，比如那些做小生意的摊主，他们身上也有很多值得自己学习的东西。成功一定有办法，失败一定有原因。希望我们每个销售员都要认清自己的角色，找准自己的定位，在工作中不断学习他人身上的优点，相信通过努力，你会得到回报。

《销售是最好的工作》

媒体关注与评论

销售是一份仅次于总统的伟大职业！ ——诺瓦尔·霍金斯

《销售是最好的工作》

编辑推荐

《销售是最好的工作》：所有销售员都必读的励志宝典和提升秘籍销售，世界上最难对付的工作，也是最好的工作；销售，让你成为我们这个社会真正的英雄！心态好才能业绩好：销售磨练你的心态，卖产品就是卖自己：销售提升你的影响力，情商高才能提升快：销售提高你的情商，行动才能找到方法：销售增强你的行动力，人脉就是命脉：销售积累你的人脉，怀才就像怀孕：销售是你最大的资本。

《销售是最好的工作》

精彩短评

1、强化下已知的，给自己注入点强心剂！

《销售是最好的工作》

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:www.tushu111.com