

# 《绝对成交》

## 图书基本信息

书名：《绝对成交》

13位ISBN编号：9787807478157

10位ISBN编号：7807478152

出版时间：2010-5

出版社：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：李华

页数：184

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](http://www.tushu111.com)

# 《绝对成交》

## 前言

销售是一个体力活，也是脑力活。凡是做销售的，大都是风里来，雨里去，挨家挨户地敲门拜访，足迹踏遍整座城市。从这一点上来说，销售是一个十足的体力活。与此同时，你要是想把这份工作做好，你要是想拿到订单，还需要智慧，还需要策略，要能与众多竞争对手斗智斗勇，与众多客户围绕成交进行周旋。从这一点上看，销售又是一份纯粹的脑力活了。有人可能会感到很纳闷，既然这份工作既需要体力，又需要脑力，要求这么高，薪水怎么就那么低呢？很多公司给业务员的基本工资只有几百块钱。不错，这就是销售的本质——一份挑战性极强的工作。业务员的待遇低，是指他的基本工资，但不代表他的待遇。世界上很多富翁都是做销售出身的。作为一名销售人员，如果你只指望基本工资的话，或者说你只看重它的基本工资的话，那奉劝你不要做销售。因为你对工作的态度决定了你不适合做这份工作。业务员的待遇只有下限，也就是他的基本工资。但是，他的待遇是没有上限的，你一个月可以拿几千、几万，甚至十几万、几十万，都是没有问题的，关键是你能不能接受挑战，能不能拿到订单，能不能与客户成交。说到这里，成交就变成了销售的关键词。是的，销售人员到处奔波，最终的目的就是为了成交。成交的数量最多的，就是销售冠军。那如何成为销售冠军呢？本书会为你将其中的奥秘娓娓道来。要想在一个行业中取得优秀的业绩，首先要热爱这一行。同样，要想成为销售冠军，首先要热爱销售这个行业。从现在起，你就要重新开始审视销售这门职业：你究竟是出于什么原因选择了这门职业，你喜不喜欢这门职业，你觉得销售最难的是什么……

向自己询问诸如此类的问题之后，假如你最终选择了销售，那接下来，本书将会告诉你应如何开始这门职业。也就是第一章告诉你的——从“心”开始。要想成功，就要有野心，有积极的心态，同时要有面对挫折的勇气以及对这份职业的高涨热情。本书按照销售的一般步骤，紧紧围绕成交这一核心，向你详细讲述了推销的技巧以及一些注意事项。通过这些内容，销售人员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的种种端倪，可以了解销售工作的种种技巧，从而一步步走向成功。在书的最后，点明了作为成功人士的一些特质以及成为销售冠军的方式，通过对成功人士的探讨，引发出对销售冠军的思考，从而引导读者向销售冠军迈进。

# 《绝对成交》

## 内容概要

《绝对成交:八步打造销售冠军》按照销售的一般步骤，紧紧围绕成交这一核心，向你详细讲述了推销的技巧以及一些注意事项。通过这些内容，销售人员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的种种端倪，可以了解销售工作的种种技巧，从而一步步走向成功。

在《绝对成交:八步打造销售冠军》的最后，点明了作为成功人士的一些特质以及成为销售冠军的方式，通过对成功人士的探讨，引发出对销售冠军的思考，从而引导读者向销售冠军迈进。

# 《绝对成交》

## 书籍目录

第一章 从“心”开始做销售销售是一份需要用心的职业。首先要有成为销售冠军的野心，“不想成为将军的士兵不是好士兵”，同样，不想成为销售冠军的销售人员也不是一名好的销售人员。与此同时，积极的心态、对销售的满腔热情以及面对销售挫折时的勇气，都是“用心”的表现。当你走出常见的销售误区之后，展现在你面前的，将是成交的喜悦。

第一节 野心是成功的最大资本 第二节 保持积极的心态 第三节 培养销售的热情 第四节 推销需要勇气 第五节 走出销售误区

第二章 准备，成交的基础 不打无准备的仗，只有充分地准备，达到充分知己知彼才能够保证成交。为了达到这个目标，销售人员首先要有一个非常明确的目标，并在这个目标的指引下行动。既要充分地了解和掌握所销售产品的特性和资料，又要充分地了解潜在的客户的情况，尽可能地通过各种渠道充分掌握全面的客户资料。洞察客户的需求和心理特点，步步为营，给客户一个美好的印象，做好成交所需的一切准备。

第一节 定好目标再行动 第二节 熟知产品知识 第三节 寻找潜在客户 第四节 收集客户信息 第五节 细分顾客 第六节 备好签约成交用的工具 第七节 “包装”好自己的形象

第三章 拜访，成交的桥栗从拜访客户前的约见到约见后开场白的设计，从倾听客户的需求到沟通中的问答设计，乃至最后的辞别，每一个眼神，每一个动作，每一句话，每一个细节都要得体到位，都做到精心设计，极致完美，并且在不断的实践中总结经验，提高自己拜访客户的能力。拜访结束后的工作也细致有序，做好记录，认真总结经验，逐步地改进，最终才能提高自己成交的几率。只有把握住每一个细节，最终才能成为王牌的销售精英！

第一节 拜访的前奏：约见 第二节 开场白的设计 第三节 做一个好的倾听者 第四节 有效提问客户 第五节 读懂客户的身体语言 第六节 辞别得体 第七节 拜访结束后的行政工作

第四章 卖点，成交的推手销售人员要抓住产品的亮点来发展产品的市场，只有这样，这个产品的市场才会茁壮地成长。要做到这一点，销售人员就要转变观念，擦亮眼睛发现所售产品的美妙之处。通过各种渠道来帮助自己的产品发光，充分掌握展示产品亮点的方法和技巧，让自己所销售的产品成为市场的焦点，这就是最伟大的销售人员应该具备的心经。

第一节 卖点来自观念的转变 第二节 提炼卖点 第三节 六方见证产品卖点 第四节 示范产品卖点 第五节 FABE法则——介绍卖点的技巧

第五章 拒绝，成交的开始对于任何一名销售员来说，未成交的客户数量要远远大于成交的客户数量。其实，成交机遇就藏在客户的异议和拒绝中，绝对成交就是要求我们销售员搞明白自己为什么会被拒绝？怎样才能将拒绝化为订单？要想将拒绝转化为订单就要求我们销售员必须学会预期客户拒绝——不打无准备的仗；识别真假拒绝——看准、抓好、不放松；成功化解客户的拒绝——让客户开口说OK，这样才会提高我们的成交率！

第一节 你为什么会被拒绝 第二节 预期客户拒绝 第四节 处理客户拒绝的原则 第五节 化解客户拒绝的五种方法 第六节 将拒绝转化为订单

第六章 签约，绝对成交美国著名营销大师菲利普科特勒说：“成交时机的把握，犹如烹饪大师把握炒菜的火候一样，只有在最合适的时间出锅的菜，味道才是最棒的！否则，菜还没入味，就已经煮老了。”同样，销售员签约也需要把握好成交的时机，及时读懂客户的成交信号，主动提出成交，并且要巧妙应对客户反悔，争取成功签约、绝对成交！

第一节 读懂客户的成交信号 第二节 引导客户说“是” 第三节 把握时机，主动提出成交 第四节 巧妙应对客户反悔 第五节 十大经典成交方法 第六节 签约注意事项

第七章 跟踪，将成交最大化美国专业营销人员协会和国家销售执行协会的统计报告数据：2%的销售是在第一次接洽后完成，3%的销售是在第一次跟踪后完成，5%的销售是在第二次跟踪后完成，10%的销售是在第三次跟踪后完成，80%的销售是在第4至11次跟踪后完成！在我们日常工作中，我们发现：80%的销售人员在跟踪一次后，不再进行跟踪。

第一节 成交需要“跟踪” 第二节 主动联系客户 第三节 管理成交客户资料 第四节 做好服务跟踪 第五节 成交客户的跟踪策略

第八章 打造销售冠军冠军，是一个值得期待的梦想。但是，只要善于学习，善于挑战，你也可以成为顶级销售冠军。认识成功人士的六种商数，沿着冠军成交的十个步骤，掌握推销的“四动”成功法则，运用“七力”，把自己打造成为一名销售冠军。

第一节 成功人士的六种商数 第二节 冠军的十步成交策略 第三节 营销人“四动”成功法则 第四节 七力打造销售冠军

同样是销售人员，有的人能挣很多钱，最终跻身为富豪，而有的却只能满大街跑来跑去，身上仍然没几个钱，还是停留在社会的底层。为什么？为什么大多数的穷人都不能变成富人？让我们来看下面这个案例： 穷人之所以受穷，是因为缺少什么呢？有位曾经很穷很苦的年轻人，奋斗致富后花费毕生的遗产来征集这个答案。1998年法国一位富豪在报纸上刊登了一份遗嘱。在这份特别的遗嘱里，这位跻身于法国富豪排行榜前50位的媒体大亨说：“我曾经是一位穷人，在以富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答穷人最缺少的是是什么，他将能得到我的祝贺。我留在银行私人保险箱内的100万法郎，将作为他睿智地揭开贫穷之谜的奖金，这也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。” 一石激起千层浪，应征的答案更是五花八门，千奇百怪，众说纷纭。有人说是金钱，有人说是机会，有人说是技能，有人说是时运，有人说是缺少爱，更有人说是缺少美貌、权势、人脉。 在一年的时间里世人给出无数的答案，在这位富翁逝世周年纪念日，谜底在公证部门的监督下由律师和代理人揭晓了。他致富的秘诀答案出人意料地被一位9岁的女孩猜中了。

谜底一揭开，整个法国乃至英美都为之震撼，新贵们和富翁对此也都心悦诚服，毫不掩饰地承认对此答案的认同。 原来富翁认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。 正如拿破仑·希尔所言：“只要你能想到的，并且相信的，终将可以成为现实！”如果你不能相信自己会富有，那么就不会有信心去制订一个计划来实现，如果没有计划那就不会采取行动。如果没有信念，没有计划，没有行动就不会有任何改变发生，财富自然不会无故降临。 总结所有成功的人的经验，无一不揭示出同一个秘诀：“治穷之道在于治心”，只有野心才是治疗贫穷的良方。 在生活中，人们对于野心似乎往往嗤之以鼻，对于有野心的人似乎都心存防备，野心意味着这个人的占有欲很强，会危及身边人的利益。自命清高，死要面子活受罪反而会被称赞为高洁。受穷、守穷似乎是在这个逻辑下演变成了某种美德。这其实是一个心理陷阱，别人不会为你的穷苦负责。潦倒的人可能会有人顾及你的体面而说些慰藉的话，但真诚的赞赏永远是留给成功者的。而成功者也并不是抢夺了谁的利益，而是在为社会创造价值的同时实现了自己的价值。 一个人在其所在的领域里的成就和收入水平，其主要决定因素是人的主观内在的想法。也就是个人的自我认识，自我定位，就是我们常说的野心和欲望。这些内在因素的力量是无形的，但威力是无穷的。如小小的原子核之间的碰撞进行的聚变和裂变，只需小小的一颗就可以爆发出摧毁整个城市的能力。人的内在就是原子能。 成功的销售人员以自己的经历总结告诉我们，销售是一个没有上限的成就。只要能发挥自身的能量，就会有无穷的发展空间。你现在的收入其实就是你内心为自己决定的收入。 一个强大的帝国的后面必然有一个强者的“野心”作为镇国之宝。孙正义正是靠着一颗“天下舍我其谁”的志气，打造其庞大的互联网帝国。他在19岁写下自己50年的计划：20岁建立自己的企业，30岁资产达10亿美元，20年巩固基业和挑选接班人，43岁后，在10年内将企业扩大10到20倍。 成功人士另一个特点是：言必行，行必果。在他24岁时果然成功建立自己的公司，并声称5年内销售规模达100亿日元，10年内达500亿日元，使公司发展成为几兆亿日元、几万人规模的公司。 “思想有多远，我们就能走多远。”当别人已经屈从于社会现实而放弃了梦想，当大多数人已经在生活的打磨下消失了锐气和拥有野心的勇气，那些依旧坚持自己的梦想的人才有机会自立于世。一直保持着青年人般的激情，成为孙正义前行的不竭动力。

# 《绝对成交》

## 媒体关注与评论

李华老师的这本《绝对成交》，教你用心做销售，给你积极的心态、满腔的热情，以及越挫越勇的精神状态。这些都是绝对成交的必备要素。相信《绝对成交》，会让你领略到成功的喜悦！——大庆石化公司物业管理中心人力资源部培训主管 王桂玲 李华老师是一位实干的销售培训导师。本书覆盖面广：从绝对成交的准备开始，到拜访、买点、拒绝的应对，再到最后的签约和跟踪，都解析得很到位，是一本销售必备好书！——东风本田工大博实4S店总经理 王晓东 李华老师的《绝对成交》，值得一看。案例分析得很精辟，也都是销售工作中，常遇到的问题，对销售人员很有帮助。——金立手机培训经理 韩莹莹 看到这本书，我们眼前一亮。能绝对成交的人，一直是我们想挖掘的销售人才。这本《绝对成交》揭开了销售成功的奥秘，我很欣喜地推荐给广大读者！——珍宝岛药业集团人力资源总监 张瑶瑶 李华老师是一位激情四射，极具舞台魅力和演讲天赋的培训师，希望有更多的人能听到李老师的课程。这本《绝对成交》也反映了他课程的核心内容。——礼仪培训专家、高级培训师 柏莉

# 《绝对成交》

## 编辑推荐

《绝对成交：八步打造销售冠军》告诉您绝对成交的秘诀，中国十大金牌培训师李华，让您轻松掌握销售心理法则。

# 《绝对成交》

## 精彩短评

1、本来买来想学下销售技巧，感觉某些方面有点夸夸其谈，与现实差距太大，不过阅卷有益，马马虎虎吧！



# 《绝对成交》

## 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](http://www.tushu111.com)