

# 《白板式销售》

## 图书基本信息

书名：《白板式销售》

13位ISBN编号：9787300199151

出版时间：2015-1-1

作者：【美】科里·萨默斯 (COREY SOMMERS), 大卫·詹金斯 (DAVID JENKINS)

页数：232

译者：钱峰

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)

# 《白板式销售》

## 内容概要

这是向你展示如何用一支笔的力量，终结PPT时代，开启视觉时代强大演示的书，是一本教会你如何运用白板，构建可视化演示流程的书。

它能帮助你通过引人入胜的方式引导客户参与并赢得他们的生意。在本书中，白板式销售提供了层层递进的方法，帮助你激励和吸引现有客户及潜在客户，向他们传递你的产品信息和热销款式；帮助你在销售过程中摆脱幻灯片和其他静态销售工具，解放你的销售队伍；提供了实际指导和方法，帮助市场营销人员和销售人员快速适应当今瞬息万变、充满竞争的销售环境。

通过这本书，你将学会：

- 盘点信息；
- 设计视觉内容；
- 让销售团队进行视觉呈现；
- 使用最新的、最有效的白板演示技巧。

白板式销售，全球超过20个国家、5万名专业销售人员都在用的销售利器！

# 《白板式销售》

## 作者简介

科里·萨默斯 (Corey Sommers)

他是企业愿景公司白板式销售战略部的高级副总裁，也是白板销售公司的联合创始人，现担任首席营销官。作为销售支持团队的领导，科里致力于缩小企业内部市场和销售之间的差距。在创建白板销售公司之前，科里还曾帮助许多企业建立销售支持机构，这些企业包括BMC软件公司以及VMware公司。他还是信息传递软件和工具的领先供应商Ventaso公司的创始人。

大卫·詹金斯 (David Jenkins)

他是白板销售公司的联合创始人，现担任首席执行官。大卫是最佳销售实践领导者，关注销售执行以及客户价值的可量化传递。在创立白板销售公司之前，他是BMC软件公司的全球专业服务销售总监，以及传播商业服务管理战略和解决方案的思想领袖。

## 书籍目录

第一部分	幻灯片时代的终结	1	
第1章	演示幻灯片在当今销售文化中的角色		3
第2章	幻灯片在当今销售培训中扮演的角色	15	
第3章	关于幻灯片控的自我评估	21	
第二部分	抓住视觉销售的机遇	27	
第4章	一支笔的力量	29	
第5章	白板式销售背后的科学	35	
第6章	旧定律，新诠释	39	
第三部分	白板式销售到底是什么	49	
第7章	销售过程中使用白板的最佳时机	51	
第8章	视觉销售中的白板类型	57	
第9章	白板案例的主角	65	
第10章	白板的架构、流程、内容以及交互点	69	
第11章	“发现和甄别机会”白板	75	
第12章	“为何改变”白板	85	
第13章	“解决方案”白板	93	
第14章	“竞争”白板	109	
第15章	“商业案例”白板	125	
第16章	“成交”白板	131	
第四部分	构建白板式销售	139	
第17章	你准备好白板式销售了吗	141	
第18章	为你的白板选择合适的主题	147	
第19章	组建一个工作小组	151	
第20章	盘点信息	157	
第21章	工作小组模板	161	
第22章	白板设计正规化	171	
第23章	包装你的白板	175	
第五部分	让白板演示成为可能	183	
第24章	白板效果测试	185	
第25章	销售支持选项	189	
第26章	如何衡量白板式销售的成功	195	
第六部分	白板演示及注意事项	201	
第27章	白板演示最佳实践	203	
结语	销售转型的伟大创举——白板式销售	211	

# 《白板式销售》

## 精彩短评

- 1、不是想象中的样子。
- 2、这本书只需看第三四部分，第三部分对如何制作销售材料有较强的指导意义和参考价值，第四部分是关于材料及销售管理的分工协作，也可以参考。其他部分关于理念和对powerpoint的吐槽可以忽略。
- 3、销售人员的视觉化表达方式，或许对销售人员有用，为了推销自己的方法论，把PPT演示批判的一无是处，这一点我并不认同
- 4、精华部分为第三部分，详细介绍了销售的流程以及客户不同时期关注点的分析，对理解销售有很大帮助。我认为无论白板还是PPT都仅仅是一个工具，差别在于如何使用，是谁使用。

## 章节试读

### 1、《白板式销售》的笔记-第58页

发现和甄别机会；  
为何改变；  
解决方案；  
竞争；  
商业案例；  
成交

# 《白板式销售》

## 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)