

# 《金牌销售员的习惯》

## 图书基本信息

书名：《金牌销售员的习惯》

13位ISBN编号：9787111418078

10位ISBN编号：7111418077

出版时间：2013-4

出版社：机械工业出版社

作者：陈玉明

页数：213

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)

# 《金牌销售员的习惯》

## 前言

金牌销售员，这是一个令人敬仰和艳羡的名称，因为它意味着鲜花和掌声，意味着荣誉和光环，意味着财富和胜利。在如今这个庞大的销售员队伍中，每一个人都梦想着成为一名金牌销售员。因为这个头衔，能让一个普通的销售员从一无所有到富甲一方，从默默无闻到声名显赫。为此，有很多销售员在为自己能登上自己职业生涯的巅峰而努力着、奋斗着、拼搏着。可为什么即使他们每日起早贪黑、兢兢业业地工作，却始终无法实现自己的梦想呢？为什么乔·吉拉德、克莱门特·斯通、汤姆·霍普金斯、原一平、柴田和子这些从前默默无闻的普通销售员能一跃成为世界顶级的金牌销售员呢？他们的成功有什么秘诀吗？真实的答案很简单，就是普通销售员没有良好的销售习惯，而这些销售大师有！正是这些良好的习惯，帮助他们一步步实现了成为一名金牌销售员的梦想！销售是一项极富魅力、艺术性与极具挑战性的工作。它不仅是在满足客户需求和推介公司产品，甚至是在创造客户需求和完善公司产品。但是在金牌销售员看来，所有的挑战都将会激发自己更强的意志和战斗力。他们可以在任何具有挑战性的工作氛围中创造出惊人的业绩，赢得巨大的财富，因为他们拥有良好的习惯作为战斗的资本。因此，我们精心编著了《金牌销售员的习惯》这本书，它是一本关于如何培养销售员良好习惯的书。它与一般的销售书籍的枯燥难懂不同，它的每篇文章都是经过精心打造的，并针对销售中的实际案例，系统翔实地介绍了7个易学易用的金牌销售员的良好习惯。这7个习惯是：事先计划的习惯，自我管理的习惯，积极主动的习惯，多听勤问的习惯，独立思考的习惯，团结协作的习惯，不断学习的好习惯。显然，一旦你养成了这7个习惯，你也就具备了成为金牌销售员的先决条件。这7个习惯将会使你具备拥有梦想、追求成功、精于谋略的资本；将会使你能够更加轻松地突破客户的心理防线，赢得客户的信任，创造骄人的业绩。久而久之，你也将会步入金牌销售员的行列。有时候成功也是有捷径的，那就是学习别人的优点和长处，以便让自己少走弯路。所以，要想让自己尽快成为一名金牌销售员，光靠个人的埋头努力是不够的，还要善于向那些金牌销售员学习，并借鉴他们的成功经验来努力提高自己的销售水平，提升自己的业绩。总之，不管你是个销售“菜鸟”，还是有着多年销售经验的老手，通过阅读本书，你都能从中汲取必要的知识和经验，同时也能从中学到很多能切实提高销售业绩的策略和技巧，最终你会因为自己的努力而轻松步入优秀销售员甚至金牌销售员的行列。

# 《金牌销售员的习惯》

## 内容概要

成为金牌销售员是每个职场销售人员的梦想，也是其提升自身价值必不可少的部分。好习惯将帮助我们成为金牌销售员，为自己的事业添砖加瓦。

本书告诉我们：养成7个好习惯，你就能提升自己的工作绩效，从而成为所在行业的销售精英。

本书帮助我们：成为自己生活的主人，坚持道德与品格，以诚待人，有效沟通，勇于负责，最终达成绩效，成就金牌销售典范。

# 《金牌销售员的习惯》

## 书籍目录

前言金牌习惯一 计划为王：第一次就把事情做对 有备无患，金牌销售从起点处就领先一步 事先准备，有备才能无患 事先计划，让目标指导销售工作 制订明确的销售计划 制订拜访客户的计划书 明确销售任务 根据具体情况，规划销售时间 用好每一分钟，尽快完成目标金牌习惯二 高效的自我管理：八小时以外决定销售成败 情绪管理：学会自我激励 把积极心态种进潜意识 克服销售心理障碍，启动内心成功模式 不怕拒绝，随时修复自己的情绪 时间管理：做快速、正确解决问题的销售员 提前半小时上班 查找时间漏洞，提高时间利用率 要事第一，销售要学会“避轻就重” 工作管理：让销售业绩稳中有升 不盲目，有准备才能有大订单 有始有终，别让销售工作“废于九十” 明确目标，工作要有紧迫感金牌习惯三 超强的行动力：第一时间帮助客户解决问题 主动出击，赢在“问题解决力” 多考虑客户的立场，抓住其心理需求 拿出热情，激发客户的购买欲望 利用各种渠道，随时随地挖掘客户资源 从客户角度出发，赢得客户的信赖 调整自己，认真对待每一位客户 拓展思路，挖掘客户的真正需求 根据客户的心理，调整自己的销售策略 及时行动，成功一定有方法 勇于尝试，坚持不懈才是销售的第一要义 及时跟进核心客户，建立自己的客户群金牌习惯四 多听勤问：有效攻破客户的“防火墙” 学会倾听，用耐心打动客户 用倾听赢得客户的好感 别让客户插不上嘴 用心倾听，解读客户隐秘心理信息 高效提问，一张嘴就赢得客户好感 用问题摸清客户底牌 问出双方共同点，拉近与客户的距离 巧妙进行限制性提问，让客户无法拒绝 紧扣需求，把产品推介到客户心坎上 把产品的优点转化为对客户的利益 自暴短处，用策略留住客户 用一个比喻让不专业的客户听懂专业的介绍 发挥数字魔力，用数据说服人金牌习惯五 拆掉思维里的墙：学会用脑拿订单 认真思考，做自己的销售专家 学会站在客户的立场上思考问题 让客户从一开始就说“是” 用思考的头脑将客户的注意力和产品联系起来 消除客户异议，在逆境中突围 去伪存真，过滤“杂质” 听出客户的真假异议 因人而异，用不同的方式对待不同的客户 消除客户的顾虑，让客户心甘情愿地成交 求新求变，形成自己的销售风格 销售过程需要精心设计 学会创新，让自己的销售与众不同 灵活应变，破解销售难题 巧言假设，激发客户想象促成交金牌习惯六 团队精神，大局意识：销售不是一个人的战斗 顾全大局，借势共赢让你成就非凡 相信公司的产品是最棒的 通过团队合作，提高工作效率 无论什么时候，都不能诋毁自己的同事 寻求共赢，客户是最好的合作伙伴 真诚合作，别让销售工作败在细节上 给客户点小实惠 完美售后，发展长久的伙伴关系金牌习惯七 打造学习力：做自己想做的人 提高销售技能，让自己成为金牌销售员 良好形象为销售加分 不断提高自身的能力 训练口才，高效运用“舌尖上的智慧” 重视相关培训，让自己更专业 臻于至善，成交高于一切 根据情况变化，随时调整自己的销售策略 挖掘客户的潜在需求，拓展销售渠道 掌握客户的购买信号，主动促成交易 激励自己，拓展欲望空间 培养强烈的企图心 把自己的销售目标说给别人听 向优秀的销售员学习 用勤奋实现销售目标

# 《金牌销售员的习惯》

## 章节摘录

事先准备，有备才能无患 销售前的准备工作是决定销售员的销售事业是否成功的基本前提。金牌销售员深知，能否顺利地卖出自己的产品，在很大程度上取决于自己的准备工作是否做得充足和到位。因为在销售过程中，销售员只有做好了充足的前期准备，才能在销售一开始就占据有利地位，掌握销售的主动权，从而才能大大增加销售成功的概率。

**金牌销售案例** 李伟和刘辉是同一个药品生产基地的销售员，他们两人是同一天进入生产基地开始做销售工作的。刚开始的前两个月，两人的销售业绩不相上下；但半年后，李伟的业绩飞速提升，超过了刘辉好几倍。8个月后，公司破格提拔李伟为销售部门的经理。对此，刘辉非常不满，并找到公司的老总，表达了自己的不满。刘辉说：“我们两个人一起到公司，我工作也很认真、上进，为什么只提拔李伟，难道就仅仅因为他这几个月的业绩比较好吗？”公司的老总笑着说：“当然不是仅仅因为他这几个月的业绩好才给他升职的，而是公司看得出来，李伟以后的销售业绩也不会差，因为他的工作方法非常得当。我知道很多人都不服气，要不这样吧，我给你们每人分配一个销售区域，你们来用实力决个胜负，怎么样？”刘辉不服气地说：“当然可以。”公司给李伟和刘辉每人划定了一个销售区域，并给他们一个月的推销时间。一个月后，李伟和刘辉向公司汇报销售业绩。刘辉的业绩是：和4家药店谈好以代销的方式先合作，等销量扩大以后，再现金合作；李伟的业绩是：共谈了10家药店，7家药店都同意现金合作，其他3家同意代销。刘辉对这个结果感到很诧异，不知道为什么会输给李伟。最后总经理告诉他，李伟在每次推销药品之前，都会事先了解行业状况，并收集客户资料，了解市场特点和竞争对手的状况，正是由于他准备得很充分，所以才会在销售过程中得心应手，取得这样骄人的业绩。

在实际销售过程中，不少销售员往往意识不到销售前期准备工作的重要性，从而导致销售工作不尽如人意，甚至遭受接连不断的失败。就像案例中的刘辉，他如果能像李伟那样事先做充足的准备，也一定可以取得更好的销售业绩。销售员只有做好准备工作，才能最有效地拜访客户，才能在销售前了解客户的状况，才能迅速掌握销售重点，才能节约宝贵的时间，也才能制订出可行、有效的销售计划。那么具体来说，销售员应该做好哪些准备工作呢？

1. 了解行业状况 不同的产品或服务有不同的适用行业，销售员通过对区域内的行业状况调查，就可以知道客户的重点分布区域。
2. 了解自身状况 销售员要充分了解自身的企业情况、产品情况、政策情况、市场策略、营销扶持力度等。比如，企业荣誉、企业实力、产品品种组合、价格与返利政策、渠道模式、营销推广计划、促销品计划、广告计划、客户培训等内容，以及销售员本身最擅长的公关方式。

P2-3

# 《金牌销售员的习惯》

## 编辑推荐

不管你是个销售“菜鸟”，还是有着多年销售经验的老手，通过阅读陈玉明编著的《金牌销售员的习惯(金牌销售特训营)》，你都能从中汲取必要的知识和经验，同时也能从中学到很多能切实提高销售业绩的策略和技巧，最终你会因为自己的努力而轻松步入优秀销售员甚至金牌销售员的行列。

# 《金牌销售员的习惯》

## 精彩短评

1、正常销售的一些程序会写到，一些例子看起来很像励志故事实际效果不太好。

# 《金牌销售员的习惯》

## 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)