

# 《销售，用心就不难》

## 图书基本信息

书名：《销售，用心就不难》

13位ISBN编号：9787121277441

出版时间：2016-3-10

作者：李则敬

页数：196

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)

# 《销售，用心就不难》

## 内容概要

本书是作者10余年销售生涯的总结，本书从寻找客户、联系客户、报价谈判、跟进催款、维系关系这5个大的方面、24个要点谈了销售工作的开展方式、一些规律、作者在销售领域的认识积累与经验心得，以及不同状况的不同处理方法。本书没有雷人的技巧、话术，作者认为功夫在诗外，好的技巧其实是“做人”。内容实用性强、接地气，明显区别于话术型与模型类销售书籍，对于广大的销售从业者来说是一本不错的学习书籍。

# 《销售，用心就不难》

## 作者简介

李则敬，用近十年的时间，从一个草根销售员做到了金牌销售。十余年后的今天，在多个行业的销售战线上打拼多年的他，成为一家企业的，同时兼任多家企业的销售指导顾问。梅花香自苦寒来，李老师除了在销售业务上十分勤奋、刻苦，在销售技能的研究与传播上也同样充满激情。他首创了“销售九段能力评估模型”，并在北京、上海、广州等地开办销售技能培训班，还在一线城市多次举办“售心会”活动，为销售同行提供交流与学习的平台，备受业内人士的欢迎与推崇。此外，李老师还勤于笔耕，不仅在微博微信上及时与大家分享他的行业经历与感悟，拥有众多粉丝（可以说是销售行业的大V），他还是界面、知乎专栏、世界经理人网等平台作者。

## 书籍目录

- 第一课找客户 / 1
  - 一、准备好了吗 / 2
  - 二、清楚自己 / 11
  - 三、客户是谁 / 18
  - 四、让客户找你（找对人的第一要诀） / 23
  - 五、你找客户：谁是我们的客户（从客户层面着眼） / 28
- 第二课联系客户 / 45
  - 一、你知客户多少 / 46
  - 二、客户知你多少 / 54
  - 三、联系客户：让客户搭理你 / 55
  - 四、找到负责人 / 63
  - 五、话术：客户搭理你，你就好说了 / 67
  - 六、邮件开发客户 / 82
  - 七、客户联系你 / 87
  - 八、当客户对产品感兴趣时，你怎么做 / 90
- 第三课谈判 / 92
  - 一、建立环境（让客户接纳你） / 93
  - 二、识别客户需求真伪 / 107
  - 三、关于报价 / 109
  - 四、灭掉异议 / 114
  - 五、谈判中的谨慎七话 / 150
- 第四课跟进 / 154
  - 一、人情练达 / 155
  - 二、跟进什么 / 159
  - 三、跟进阶段失去客户的10种情形 / 172
  - 四、催款这点事 / 179
- 第五课维护 / 185
  - 一、客户关系的管理 / 186
  - 二、一些情况 / 191

# 《销售，用心就不难》

## 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)