

《还按老方法销售？out！》

图书基本信息

《还按老方法销售？out！》

内容概要

随着经济的发展及科技的进步，商品极大丰富、竞争愈加激烈，同时消费者在购买前对商品也更为了解，很难为商家的推销行为所打动。因此，传统的销售模式、按部就班式的工作方法不再管用了。在某些情境下，我们甚至不知道客户究竟在哪里。现在，是时候抛弃已经不适应新时代的老式销售方法，学习新的销售理念了。

在这本《还按老方法销售？out！》中，你将了解并掌握一套看似简单、实则极具颠覆性的销售体系--以客户为中心的销售法，它将让你及你所在的企业从内自外地进行改变，从而顺应新形势下客户不断变化的需求，洞悉客户的购买心理及决策流程，让销售成为一种客户乐意参与并主动交易的艺术。现在，这套销售体系正在众多世界级企业中得到有效应用，且效果显著。《还按老方法销售？out！》涉及的销售方法和技能，均是在实践中得到多次验证后提炼出来的，具有可量化及实操性强的特点。《还按老方法销售？out！》中的章节中还附有众多互动式研究案例，通过案例研究、解析、测试、解答这样的指导过程，让读者在学习中即进行实战演练，从而更好地掌握书中的理念及技能。无论是刚入行的菜鸟，还是久经历练的销售老手，《还按老方法销售？out！》提供的循序渐进、顾问式的学习模式，均能使他们得到各自想要的进步。

《还按老方法销售？out！》

作者简介

罗伯特·乔勒斯

作为美国最富有创新精神的演讲家，罗伯特·乔勒斯在纽约人寿保险和施乐这两家全美最受尊重的销售组织从事过成功的销售工作，他还曾分别担任这两家公司的培训主管。他主持创建了施乐公司闻名于企业界的以客户为中心的销售培训课程。在超过20年的咨询工作中，他的服务客户名单上赫然罗列着众多世界500企业，包括丰田、迪斯尼、NASA、诺斯洛普·格鲁曼公司、北电网络，以及十几家大学、超过50家的金融机构。

《还按老方法销售？out！》

书籍目录

第一部分 需求

01 销售工作的困境 003

尊重销售艺术 005

美好的旧时光 006

这个问题是怎么造成的 008

如何解决这个问题 010

客户的责任 013

02 你的行为周期 015

水平1：无意识性无能力 015

水平2：意识性无能力 016

水平3：意识性有能力 017

水平4：下意识性有能力 018

接下来是什么 019

03 将产品与过程相结合 021

第二部分 过程

04 以客户为中心的销售过程 027

05 以客户为中心的销售周期 033

跟踪你的决策制定过程 034

满意阶段 036

承认阶段 038

决策阶段 041

标准阶段 043

衡量阶段 046

调查阶段 048

选择阶段 049

重新考虑阶段 050

06 教会销售人员如何……失败 054

为什么销售培训经常达不到目的 056

07 揭示销售最大的秘密 068

你是如何定义销售人员所做的工作的 069

在你的决定周期中，你处于什么位置 072

08 提问技巧 077

开放性问题 077

使用开放性问题的好处 078

封闭性问题 081

运用这节知识的小提示 082

09 以客户为中心的销售周期 086

应用案例研究 088

PJ投资公司 089

清洁房间 090

很多天赋，很少信任 090

人人汽车公司 091

10 研究阶段：高质量交谈的价值 092

作出决定的人 093

研究的三项规则 093

一些最后的想法 101

检验一下你的理解：研究阶段 104

《还按老方法销售？out！》

- 测试参考答案 105
- 11 分析阶段：销售过程中保护最好的秘密 107
 - 让客户去绘制全局 109
 - 检验一下你的理解：识别调研 113
 - 检验一下你的理解：完善调研 119
 - 积极的观点 123
 - 积极调研的情况 127
 - 检验一下你的理解：后果调研 128
 - 一些最终的想法 129
 - 测试参考答案：识别调研 138
 - 测试参考答案：完善调研 138
 - 测试参考答案：后果调研 139
- 12 确认阶段：放过第一个决策点 141
 - 一些最终的想法 146
 - 检验一下你的理解：确认阶段 147
 - "检验一下你的理解：确认阶段"参考答案 148
- 13 需求阶段：发现解决方案 150
 - 一些最后的想法 155
 - 检验一下你的理解：需求阶段 160
 - "检验一下你的理解：需求阶段"参考答案 161
- 14 详述阶段：摒除误解.....还有竞争 163
 - 一些最后的想法 167
 - 检验一下你的理解：详述阶段 169
 - "检验一下你的理解：详述阶段"参考答案 170
- 15 解决方案阶段：把你对产品的了解

《还按老方法销售？out！》

精彩短评

1、所有工作都需要销售技巧。本书中针对销售技巧分析到位，得细读

《还按老方法销售？out！》

精彩书评

1、“以客户为中心的销售”这个术语，来自作者的观点：如果我们的销售过程不是以客户为中心，那么就没有什么事情是真正重要的。我们可以关注所有想要销售的东西，但是如果没有最先研究客户所经历的决策周期，我们的工作将会毫无成果。没有哪本书尝试介绍施乐的营销方法。施乐在销售培训方面的主导地位闻名世界，并对自己的地位底气十足。施乐提供的产品，会带有一些细微的不同，在多数情况下，都是针对竞争对手而作出的举动。唯一不同的就是施乐的产品价格更高。他们是怎样做的呢？他们不会把自己的产品与销售过程混淆在一起（之后的过程更加不会混淆），他们教会销售人员如何创造紧迫感。所以所有工作都需要销售技巧。

《还按老方法销售？out！》

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