

《不懂销售，你就自己跑断腿》

图书基本信息

书名：《不懂销售，你就自己跑断腿》

13位ISBN编号：9787550295239

出版时间：2017-3-6

作者：林有田

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

《不懂销售，你就自己跑断腿》

内容概要

很多销售人员都会遇到这样的问题：

如何快速找到客户，说服他买下自己的产品和服务？

如何给客户一个消费的好理由？

怎样让准顾客愿意倾听，并且心无旁骛地和你自在交谈？

经常遭遇拒绝，被拒绝后该如何继续开展业务？

为什么简报做足一百分，却还是拿不到订单？

为什么有人很受欢迎，并且在与客户谈判后能够快速完成交易，而有人则是不太受欢迎，费尽唇舌还是很难完成任务？

别担心，业务营销是有成功方程式可以套用的，只要掌握成功的沟通技巧，就没有搞不定的客户。台湾资深销售大师、亚洲企管十大名嘴林有田集结30多年实战经验，教你如何展现你的影响力和说服力，随时都派得上用场。

想要快速重塑个人形象，充分发挥自己的表达力，利用本书5大沟通法则，让你与人沟通、洽谈业务零阻碍。

《不懂销售，你就自己跑断腿》

作者简介

《不懂销售，你就自己跑断腿》

书籍目录

《不懂销售，你就自己跑断腿》

精彩短评

1、个人感觉，被10分好评忽悠了！所以给个差评，拉低一下评分！

2、介绍销售的一本很棒的指导书，让我们了解销售，了解销售的理念，了解销售的技巧，了解销售的方方面面，从而达到能够在从事销售这个行业中立于不败之地。这本书中很多实用的例子会让我们受益匪浅，即便你不从事销售行业，也能够看出一些为人处世的学问以及一些做人的道理，所以说这是一本很棒的书！

3、喜欢

4、对于销售人员来说，这本书无疑是销售圣经。无论是刚从事销售工作的菜鸟级人员还是历经商场身经百历的销售大咖来说，都是一本不错的读物。本书从认识自我，推销自我，树立自信开始；到接触客户的倾听、反馈、到感同身受；再到高段位的销售服务，经营关系，层层递进。每个阶段，作者都给出了详细的锻炼方程式，可以指导你练习、提升。基于本身业务，书中有句话我是很有体会的：目前正处于服务经济时代，产品仅仅是提供服务的载体，而服务才是企业获得利润的主要来源。想想，随着制造业的不断智能化，互联网经济的去地域化，地域资源优势将不断的被弱化，取而代之的反而是定制化、个性化的商品和贴心的增值服务。所以营销工作将变得越来越具有弹性，对个人素质的要求也将越来越高。

5、看到封面简单的几行有关林有田的介绍，对本书有所期待，但又怕包装过度，里面全是口号式的成功鸡汤。看到作者序，写的诚恳又务实，不是当下某些营销类图书，把没啥业绩的人包装为成功“老师”，然后配一张高大上的个人西装照，说的要么是老生常谈，要么是没有实战经验。我要的是干货，要的是实操。

销售有人认为很简单，只要口齿伶俐就可以了，大众也错觉认为，外向型性格的人更适合做。作者以他多年的亲身销售经历，告诉我们，实际上，成功的销售无关个性、外貌、背景。。。你只要按着他这些简单又具实操性的方法，学中做，做中学，任何人都可以做好销售，销售商品，销售你自己。

《不懂销售，你就自己跑断腿》

章节试读

1、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第6页

沟通是一种乘数的效果，你的观念、创意、事实、情感、点子及真功夫若要发挥到极致，那自是得沟通才行。需索事情往往就败在双方沟通不良，进而导致前功尽弃。

2、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第185页

利用“SPIN询问模型”找出顾客的需求，“SPIN询问模型”程序如下：1.利用现有问题进行询问；2.利用发现困难问题进行询问；3.利用牵连问题进行询问；4.利用明确价值问题进行询问。

3、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第41页

“觉得自己不够好，离成功还有一些距离，这其实全部来自于过度的自我期待。”

4、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第91页

给人完美第一印象的操作方法：1、首次拜访客户，随时保持最佳状态；2、佛要金装，人要衣装；3、讲求递送名片的艺术，让印象加分；4、用十五秒赢得第一印象（4C法：Confidence/control/contribution/connection）；五、培养个人魅力只需二十一天。

5、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第59页

要让顾客喜欢上你的开场白，你的开场白就必须具有冲击力、有价值性、有预谋性甚至有预见性。渴望成为好倾听者的技巧：1.鼓励对方先开口；2.活用肢体语言；3.听出他的关键词；4.暗中回顾对方说过的话，厘清重点并做结论。

6、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第153页

顾客选购产品的三个考虑：我为什么要买？我为什么要现在买？我为什么要买你的东西？

7、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第110页

一、反复暗示（一般人只要反复接受到相同的刺激，都很容易引起注意和产生兴趣）；二、吉利暗示（正面的暗示更容易被他人接受）；三、利用权威暗示。

8、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第22页

“不管市场是否景气，身为专业营销人必须体悟自身的核心价值，你存在的唯一理由就是营造迷人、美好且动人的顾客体验，让顾客愿意付费感受这些体验，然后让你和公司获得好口碑，借此获利。”

9、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第110页

“我常告诉营销人员，你的业绩高低不全然控制在客观环境里，有九成是存在于你两耳之间的脑海中。所以，你最好在和顾客谈话前，先做好“我一定能够做成这笔买卖”的必胜准备。”

10、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第37页

《不懂销售，你就自己跑断腿》

“说起在生活和工作上，举凡在开发客户、约访、沟通和谈判等过程中，相信大家都曾经遇过吃闭门羹、被泼冷水的窘境，这时，拥有犹如钻石一般坚硬不可侵犯的信心自然显得格外重要。”

11、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第73页

“一般说来，一个人的感情或意见，都会在说话方式中表露无遗，只要仔细揣摩，即使是弦外之音，也能从说话的帘幕下逐渐透出来。”

12、《不懂销售，你就自己跑断腿》的笔记-第120页

莎士比亚在《皆大欢喜》中曾写道：“我们成长成熟的任务就是展现生命的不屈。”

《不懂销售，你就自己跑断腿》

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