

《成功销售第一书》

图书基本信息

《成功销售第一书》

内容概要

每个人都想在行销事业上功成事就，然而大多数人却无法圆梦；并非他们不能，而是他们不知如何着手。《成功销售的第一本书》是本成功工具；在本书中，你可以见识到行销的各种层面，此外更有许多行销法则。想在行销界出人头地，你得：

- * 知道规则
- * 学习规则
- * 贯通规则
- * 遵循规则

《成功销售第一书》

作者简介

书籍目录

第一章 创世书

概论“绝对不可能！” 本书的起源

如何使用本书

你非读不可的理由

传统行销，落伍了！

“随意贴”贴出成功

第二章 现则书

行销成功39.5招

态度、幽默、行动 行销成功三要素

幽默行销大法

第三章 秘读书

态度是行销失败之母

行销好手自我检查法

克服心理障碍七法则

25项客户的期待

假如你是业务人员.....

开启客户的心动钮

第四章 天机书

交情是超级行销法宝

现在的客户是未来的资产

星期一成交是个好兆头

行销，从决策者下手！

个人使命承诺书

第五章 赞叹书

魅力出击攻无不克

为你的个人魅力打分数

将自己烙印在客户心上

第六章 探问书

成不成交易，关键在发问

如何设计导引成交的问题

五个问题完成交易法则

“强力说明”威力无穷

第七章 自我行销书

“30秒自我行销”诀窍

“30秒自我行销”十大原则

转介绍的十大步骤

第八章 陌生行销书

“谢绝推销”其实不是真的！

突破“谢绝推销”12招

开场白就得打动人心

陌生行销游戏的八个步骤

陌生行销的成功要素

第九章 商品表现书

没有好感，就没有生意可谈

专业销售15.5招

让准客户掏腰包12.5招

如何建立客户对你的信心

陈腔滥调，绝对避免！
制造准客户参与感
成功团体行销12准则
对世纪电脑化行销法
第十章 反对书
客户为何拒绝购买？
准备十分，业绩满分
拒绝购买沙盘推演
第十一章 促成书
19.5个购买讯息
回答问题促成交易法则
别给客户说“不”的机会
“小狗”促成法
单刀直入促成交易
与客户分享使用经验
第十二章 毅力书
科学化追踪行销法
行销道具小兵立大功
交易总在七次“不”之后
行销，你从小就会的玩意儿！
13招“邮击”行销法
传真机业务开发法
如何突破电话语音障碍？
设计出人意表的电话留言
发挥创意取得约谈机会
谁说客户不会主动掏腰包？
19.5个成功的绊脚石
如何应付竞争对手？
第十三章 服务书
100分的客户满意度
“服务至上”黄金行销守则
用同理心处理客户抱怨
第十四章 沟通书
业务会议培养超级业务员
写封不同凡响的行销开发信
闭嘴聆听行销法
你是“听话”高手吗？
“看、问、听”分辨客户法则
第十五章 展览书
35.5个商展成功备忘录
展览会是千载难逢的行销机会
商展结束，行销战开火
第十六章 联谊书
人脉不足，行销难为
准客户尽在联谊活动中
联谊会行销10.5招
为下回见面留点新鲜话题
参加联谊会的14.5个准则
让重要人物记得你

《成功销售第一书》

一分钟电梯行销法

打铁趁热，立即行动吧！

第十七章 领导书

卓越领导学得来

领袖的七项专业知识

杰出业务经理的金科玉律

第十八章 趋势书

非常行销时代来临了

行销就是无所不用其权

第十九章 数字书

以数字游戏创造销售奇迹

第二十章 出埃及记

后记 父亲在不自觉中教导我们行销

1、做销售很容易，但是想做好却很难。在这个世界上，有两件事情最难办：一件是把自己的思想装进别人的脑袋，另一件是把别人口袋里的钱装到自己兜里，而销售，因为绩效的特殊性，就必须在很短的时间内把以上两种合二为一，实现完美的结合，以结果为导向。个人觉得销售分为几个阶段：一个是初入职场的生涩期，这个时候很多新手都怀着对销售锻炼人、高薪、有良好的上升空间及创业机会的想法跃跃欲试，虚心学习，可是过了一到三个月期，就容易出现不适应的感觉，也很容易自我怀疑和自我否定，如果，在这个时候，她能出单，没有公司淘汰的考核危机，基本上很多人都能挺过去，而最容易出现问题的就是那些没出单的，身边也没有多少领导或同事提点化了的，就很容易辞职另谋高就，而这个人生的第一份工作就很容易影响他的整个销售人生，很多人都会选择不做销售了。其次就是入职半年和一年的员工，在基本了解了公司的文化产品以及掌握了一定的销售技巧后，长时间没有达到自己心中理想的目标也容易出现离职。不过这个阶段的人再做销售的话很多还是会选择本行业的，因为他们不愿意舍弃自己在前一阶段积累下来的行业资本和人脉资源。再其次就是入职两年半左右的员工了，如果拿到了公司的很多奖项也升不上去或者是业绩到达一个瓶颈期也容易出现离职，这个时候再辞职的员工要么是换同一行业规模更大待遇更好的公司做销售或管理，要么是换行业，再要么是个人创业去了。没离职的话基本上在公司都发展得很好了。在所有的阶段中，我觉得最重要的是贯穿于所有时间的一个主线：当事人的职业规划。每个人所选择的任何一个决定，都是必须要向有利于自己成长的方向发展的，但是很多人都意识不到这点。我身边经历了很多人的入职离职再入职再离职，看得我都有些麻木了，也不知道他们浑浑噩噩地在消耗什么。其实，做销售，谁都累，世界上有不累的工作吗？即使有，那也只是个别案例，不在今天讨论的范围之内。今天要说的是销售，是如何做好销售。我觉得在销售中，最重要的是心态。一个人即使再有能力，如果心态不好也做不好销售。其次是勤奋、悟性、情商、人脉。我越来越觉得底层的业绩可以靠勤奋来获得，但是长期的高业绩还是要靠悟性、情商和人脉的，我很少见到那些愚笨的人做到TOP-sales的，大部分做到TOP的人都很聪明很灵活，很善于利用人脉和资源，很少分心，很以结果为导向，要性也很强，很有自制力和克制力。如果，你想做到TOP，一定要与TOP为伍。跟消极者和平庸者交流是交流不出高绩效的火花。做销售，最难的是坚持。坚持空杯的心态、归零的心态、学习的心态、NO1的心态。坚持一个公司、坚持一个行业、坚持很多人都很难坚持的东西，如果你能坚持，则你真的成功了一半。在我的销售生涯中，我从内心里真正敬佩和感激和忠诚的只有两个人，一个是我的老大，另外一个练总，他们都对我有知遇之恩，也很提拔我，我都很敬重他们、爱戴他们，但是在职业生涯规划上，我更偏向于练总，因为虽然老大也很有能力，但是他很不稳定，中间里里外外也换了好几个公司，感觉很飘，一直没沉淀下来。不像练总，可以在一家公司待五年，这很需要韧性，也很需要静心。我觉得我缺少他的坚持和淡定。而练总，他的性格是经历了很多事情后慢慢沉淀下来了，这种经历了岁月磨合的东西也不是我一朝一夕所能学会的，所以，我对他，很多时候也是仰视。要到达他那样的高度还需要很多时间。来杭州后，做销售做得有些吃力，因为换城市了，换战场了，所有的东西都要重新整合，行业知识、地域文化、人脉资源……有时候会感觉时间很紧，很多事情都没做，一晃一天又过去了。我也确实该学习下时间管理的艺术了，练总不止十次说过我了。还是要拓展人脉的，没有人脉就没有钱脉，这些日子，生活过得太辛酸了，过得我心里郁闷。言归正传，回到关于销售的这本书上。这本书还是不错的，之前的一个同事送我的，我当时看得是爱不释手，里面的很多观点都很精华，我打五颗星。关于销售，就实际操作来说，书本永远都是理论站的，想做得好还是要多多实践，而销售真正的魅力，不在于书本上说的那些，而在于在实际操作中的那些说不清道不明地规则手段和技巧，这些是必须有悟性才能明白的，如果你没悟性，那就找个优秀的TOP为伍吧，虚心的学习，再慢慢超越。实际生活中，关于销售售前的书很多，开场白的，电话销售的，面访的，谈判的，书多的如牛毛，但是有质量的很少，这本书也算是一个精品了。另外我觉得想做好销售不光要做好售前，更要做好售中和售后以及同行开发客情维系，平时这些知识，有心的伙伴可以搜集一下。有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。希望大家都可以成为TOP，有钱大家一起赚！

《成功销售第一书》

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