

《顶级销售员的一天》

图书基本信息

书名：《顶级销售员的一天》

13位ISBN编号：9787506492041

10位ISBN编号：7506492040

出版时间：2012-12

出版社：中村胜宏 中国纺织出版社 (2012-12出版)

作者：中村胜宏

页数：320

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

《顶级销售员的一天》

前言

成功的一天，你就要做好这七件事情！如果希望业绩增长，绝对不会是一天两天就做得到的事，当然也不用去期待自己可以在突然之间就好像脱胎换骨似的换了一个人，因为在销售这条路上是没有速成的方式，销售员如此，企业主也应该如此。身为企业主如果要让自己公司的销售员成长，绝对不是只教他方法和技巧这么简单，因为没有足够的真功夫就不会有扎扎实实的业绩出现。想要业绩增长10倍绝对不是梦想，但是要获得10倍的增长，你就必须下足工夫才办得到。以下是可以让任何一个渴望在销售业界中成功的销售员业绩增长10倍的方法；看起来可能平凡无奇，但却是实实在在有用的，如果你愿意真正地将这些方法落实到每一天的销售生活当中，你的生活一定会到处充满惊喜，而且一定会由衷地说出：“哇！真好，我的收入又增加了！”、利用晨间学习，效果最佳很多朋友一天之所以都没有一个很好的开始，是因为每天早上总是拖到最后一秒才出门，最后一秒才进公司，一个匆匆忙忙汗流浹背的开始怎么可能还去期待会有充满惊喜的一天呢？有些人或许会说：晚起是因为晚睡，晚睡是因为工作，其实这不是一个不可改变的习惯，只要给自己一个重要的理由就可以用一个崭新的习惯来替换这个旧习惯，“因你想让自己的收入增长10倍！”应该就是具有足够力量的理由，能让你养成一个新的习惯。早起是因为早睡，早睡是因为要每天早上拥有一个好的开始！古语有云：一日之计在于晨。早上是一个人大脑记忆力最好的时候，所以最适合学习，透过早上的学习可以让自己拥有一天最好的开始。而且要让学习变成一个习惯，不是今天有时间今天看书，明天有时间明天看书，因为三天打鱼两天晒网的读书习惯所取得的成效并不大，唯有持续不断的学习可以学到新知识，而且还可以训练自己持之以恒的态度。早上起来学习甚至还能训练自己的意志力，因为睡觉是一件很舒服的事情，尤其是冬天暖和的被窝更会令人留恋，当闹钟响起时你是战胜自己起床学习，还是被惰性打败继续睡觉呢？如果可以在每天早晨都拥有一个战胜自己的开始是多么令人鼓舞的一件事呀！古人说过一句话：早起的鸟儿有虫吃。正是因为早起的人比别人积极，比别人努力，所以他才会比别人拥有更多的机会，去完成更多的业绩。做好每日计划表，再次确认目标凡事没有计划的人其实就是在计划失败。你完全可以利用早上将自己一天要拜访的客户数量，拜访路线要如何走才有效率，拜访的内容是什么等，都做好书面的计划，不要只是靠着自己的大脑记，我们的大脑是用来思考，而不是用来记这些烦琐事物的，对自己负责任的人，是会将自己每一天的工作进度用这些书面报告去跟自己作汇报，并且自己去检查自己，你自己就是自己最严格的主管。如果你是一个每天都不做工作计划而且毫不改进的销售员，那么想必你的每一天都是一个错误而且失败的开始！当你自己设置了自己的销售目标之后，每一天都要将你的目标重复以下几个步骤，不断地做确认，并且不断地将这个目标放进自己的潜意识中，因为不去确认的目标很快就会因为忙碌的生活或是工作上的挫折而逐渐被淡忘，要记住目标也需要细心的呵护才能够完成：步骤一：每一天将自己的目标大声念出来，就像是背书一样，将它背得滚瓜烂熟，而且要固定自己背诵目标的次数，严格要求自己每一天都要将这背诵的次数完成。步骤二：将自己的目标用默念方式在自己的心中复诵，并且将这些目标的字眼一个字一个字地在大脑中写下来，而且是慢慢地把它写下来，而不是把它当成无聊的内容稀里糊涂地草草背完。步骤三：让自己的心情沉静下来，用心地去幻想成功，让成功的画面清晰地自己的大脑中出现，并且透过幻想成功让自己从每一天的早晨就可以拥有一个积极、兴奋而且充满希望、愉快、战斗力的开始。拜访客户后，马上检讨有很多人无法从自我检讨中获得最多的经验，原因是没有做立即的检讨，一个人可能会因为工作的忙碌或是因为情绪的影响，抑或是外在环境的种种因素，结果在自己大脑记忆最清晰的时候并没有将宝贵的经验留下记录，这真是一件很可惜的事，因为任何一个我们曾经努力过的案例都是最好的学习机会，所以一个懂得自我要求、自我成长的销售员，就要能够从任何的案例当中让自己获得最多的成长。不要让自己停留在上一个案例成败的情绪当中，因为留在这样的情绪中只会破坏了立即的检讨，不单单是难过或挫折感会造成自我检讨的拖延，其实快乐的情绪或是案例所带来的成就感也会造成自我检讨的拖延，成熟的销售员要有马上跳脱出情绪牵绊的能力，要有经验至上的观念，这样才能从失败案例中学到检讨之后的经验，也能够从成功案例当中学到如何让自己更好的经验，而这些经验就是可以做到立即检讨的人能够获得的特别的福利。在立即检讨中可以问自己几个问题，然后从中获得经验：问题一：我做了哪些事、说了哪些话是对的，而且是对成交有帮助的？问题二：我做了哪些事、说了哪些话是错的，而且是对成交有阻碍的？问题三：我哪些事做的，哪些话说的，比以前更进步了？问题四：有没有因为疏忽而犯了自己不应该犯的错？问题五：我做了哪些的突破，有哪些成长？要将每个人都视为百万客户一个态度很好的客户并不见得就是你的百万客户，而一个态度不佳的客

《顶级销售员的一天》

户也不见得就不是你的百万客户。一个大企业客户并不见得就是你的百万客户，而一个小企业客户也不见得就不是你的百万客户。一个你很熟悉的客户并不见得就是你的百万客户，而一个你陌生的客户也不见得就不是你的百万客户。一个稳定发展的公司并不见得就是你的百万客户，而一个正在创业的公司也不见得就不是你的百万客户。事实上你根本不会知道你的百万客户是谁，也许他已经出现在你的客户名单中，也许他就是你明天即将要去拜访的对象，机会随时都有可能在你身边出现，是否能够掌握就看你是否已经做好将每个客户视为你的百万客户这样的心理准备。你的观念和看法决定你对客户的态度，客户也许今天并没有签下百万订单的实力，但是如果有一天他手上有了百万订单时，你是不是他想要成交的对象呢？销售员的订单是经过时间日积月累而成的，今天我们种下了什么因，未来就会结成什么样的果，当有一天百万订单出现的时候，这绝对不会是侥幸得来的机会，而一定是长期努力所得到的结果。意外的收获是，当你将一个客户视为百万客户时你将会发现你对客户的态度，你对客户的用心，你对客户的要求，你为客户所做的一切都会和现在有很大的不同，而且当你将客户视为百万客户时，你会惊讶地发现客户与你之间竟然会如此接近，客户会将你视为朋友而且无话不谈，那么不管是否真正成交百万订单，在自己的人生当中都会多了一个好朋友，其价值岂止百万！

《顶级销售员的一天》

内容概要

《顶级销售员的一天》作者遍访各行各业的顶级销售员，从年营业额突破亿元的房地产高手、年卖百辆名车的汽车业务员,到千万业绩的保险专员、操作上千万资金的银行理财专员，再到日卖百件服饰的夜市小贩，整理出顶级销售员必备的七大能力，找出顶级销售员每天都在用且最实际、最有效的销售技巧，这也让您有机会一窥他们的成功密码，进而向他们学习，成为该领域中的佼佼者。

《顶级销售员的一天》

作者简介

日本跨国企业中国分公司的业务主管，著名营销培训专家。著有《M型社会的职场成功学》《夹心式管理——好主管一定要知道的21个管理技巧》《成交与不成交的距离只有0.01毫米》《加薪与被裁员的距离只有0.01毫米》《震撼人心的说话课》《我的第一本职场心理学——每天10分钟，搞懂职场心理学》等畅销书。

《顶级销售员的一天》

书籍目录

第1章

一日之计在于晨

制胜先机，关键就在早上几分钟

一年之计在于春，一日之计在于晨。早会可以说是集全日管理于短短的数十分钟内，不仅能全方位地对每个人、每件事进行清理和控制，达到改善员工精神面貌，创建组织学习文化，更能建立相互检查、相互监督的考核机制，聚焦公司品牌文化引导企业行为，提高核心竞争力。

现场直击：Andy的一天.....003

01 | 晨读、晨运，提供你一天所需活力.....007

02 | 早会，是你迈向顶级销售员的第一步.....013

03 | 善用一日最精华时段，有效安排早会.....020

04 | 早会除了要办得有声有色，更要有用.....029

第2章

拟定一天的拜访行程

事分轻重，大小生意不漏接

制订行程表不仅可以提高效率，更有助于积极地完成任务。

时间有效运用的基本方针，就是把自己每一件事情、时间、工作摆在最有效率或最有生产力的地方。

销售员每一天的工作，不外乎是拜访客户、打电话或者是产品的介绍；因此这就要求精神集中，并养成一种专注的好习惯，没有计划就是计划失败，身为销售员首先就要学会在行前安排好一天的行程表。

现场直击：Andy的一天.....039

01 | 要当时间的主人，善于活用每一刻.....042

02 | 避免时间浪费的方法.....049

03 | 行程安排注意事项.....055

04 | 展开拜访行程前，要做好资料搜集.....059

第3章

开始拜访客户

掌握谈话技巧，激发客户购买欲望

在销售的过程中，客户拜访可谓是最基础最日常的工作了。市场调查需要拜访客户、新品推广需要拜访客户、销售促进需要拜访客户、客户情谊维护还是需要拜访客户。很多身处各领域的顶级销售员也都有同感：只要客户拜访成功，产品销售的其他相关工作也会随之水到渠成。

现场直击：Andy的一天.....069

01 | 拜访客户要有的放矢.....072

02 | 拜访客户的无敌绝招.....078

03 | 第一次拜访客户应该谈什么.....087

04 | 训练胆量的捷径——陌生拜访不要怕.....097

05 | 利用既有人脉创造佳绩的缘故拜访.....108

第4章

完成签单与销售

追求业绩成长，薪水才能节节高

有人曾用“神仙、老虎、狗”来形容业务工作的生态，意思是说，销售员在外跑业务要像狗一样累，也得像老虎一样出招精准，才能最后得到订单，像神仙般快活！这句话点出了一个重点，就是不管业务工作再怎样辛苦，只要最终能够获得签单，完成销售，那么一切的辛苦也都值得了！因此，身为销售员的你，必须掌握、学会销售的技巧，达成销售的任务，工作的一天才不会白费！

现场直击：Andy的一天.....121

01 | 业绩销售有技巧，完成交易没烦恼.....124

02 | 你一定要会的销售必杀技.....132

03 | 多多练习，随时准备完成销售.....138

《顶级销售员的一天》

04 如何识别客户的购买信号.....	153
-----------------------	-----

第5章

这样做，订单就能源源不绝

做好客户关系管理准没错

在顶级销售员的一天当中，维持客户关系也是相当重要的一环，因为客户就是你的衣食父母，有了客户的支持，身为销售员的你才有成长空间，所以，做好客户关系管理是相当重要的功课！

现场直击：Andy的一天.....	167
-------------------	-----

01 维持完美客户关系才是王道.....	170
------------------------	-----

02 业务菜鸟怎样找到客户.....	178
----------------------	-----

03 平息顾客的不满很重要.....	191
----------------------	-----

04 面对客户拒绝时，该怎么办.....	199
------------------------	-----

05 按部就班做好名片管理.....	204
----------------------	-----

第6章

重视人际与社交

好口碑更有利于你的销售

人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。倘若搞不好人际关系，将对我们的工作、生活及心理健康，当然还有你的业务都会造成不良的影响。在现实社会中，由于个人的性格、禀赋、生活背景及目的等不同而产生的思想上的隔阂，这是正常，也是可以理解的。但倘若在工作或生活中和所有人都合不来，那就不正常了，此时就需要作自我调整并加以改变；唯有踏出改变的第一步，你的业绩才有机会随之源源不绝而来！

现场直击：Andy的一天.....	211
-------------------	-----

01 面对客户不害怕，增加自己的交际能力.....	215
-----------------------------	-----

02 顶级销售员不可不知的礼节技巧.....	223
--------------------------	-----

03 如何提升销售员的社交应变能力.....	229
--------------------------	-----

04 交际技巧：如何在派对上应酬.....	235
-------------------------	-----

05 不要怕！拒绝应酬的技巧.....	243
-----------------------	-----

第7章

随时随地做检讨

时时做检讨，业绩才会好

生活中经常听到人们说“当时我想.....现在想起来真后悔，如果再给我一次机会，我一定.....”这是一个人对自己行为反思后的感悟。古人云“吾日三省吾身”就是教导我们要经常反省自己的言行，反思自己的成功与失败，从中获取宝贵的经验教训，加快成熟和成长的步伐。

现场直击：Andy的一天.....	261
-------------------	-----

01 有良好正确的心态才能做出好业绩.....	264
---------------------------	-----

02 如何每天都能保持积极心态.....	276
------------------------	-----

03 怎样才能做一个好销售员.....	284
-----------------------	-----

04 如何对销售员进行业绩考核.....	290
------------------------	-----

《顶级销售员的一天》

章节摘录

版权页：插图：第1章迎接充满活力的一天 早晨，是事业的开始，也是业务的起跑点，利用早上最精华的时间，运动、阅读、晨会，会让今天的工作更加顺利。现场直击：Andy的一天 从事业务工作10多年来，不管前天的工作怎么繁忙，Andy一定都会在12点左右上床就寝，并且要求自己在清晨一大早就起床，展开全新的一天。对他来说，今日事虽然要今日毕，但是也没有必要把所有的事情堆积在一起，搞到三更半夜才能忙完，只要时间规划得好，做事情有效率，想要每天准时睡觉一点都不难；另外，有别于其他同业人员常常喝酒应酬，三更半夜不睡觉，早上又爬不起来，Andy觉得做销售员没有必要把自己的生活作息搞得那么混乱，只要养精蓄锐，储备活力，让每天的一开始就神清气爽，业绩与健康自然就能够旺上加旺！今天，是假日之后的第一个工作日，也是一个生意开张的好日子；一早还不到6点，Andy便自动醒来，他按下床头旁边的闹钟，心里想：“嘿嘿嘿！闹钟，我又赢过你，比你还早起床了吧！”这样的心理暗示作用，让Andy打从眼睛睁开，从床上爬起来开始就充满战斗力。吃完早餐后，Andy会到外面的公园活动一下筋骨，让身体出点汗，然后回家冲个澡，利用出门上班前的半小时，把各大平面媒体的重要新闻迅速浏览一遍，以便待会儿进公司开早会，有话题可以跟同事们讨论。通过早会，销售员们可以培养自我纪律 早会能养成销售员即知即行的习惯，从此远离拖拖拉拉，并且通过互相激励，典范学习，让每个人养成遵守纪律的好习惯。进了公司之后，其他同事也陆陆续续到了，在部门主管的带领下，正式开始召开早会。大家先唱一两首节奏轻快，歌词振奋的歌曲，然后主管上台宣布从下个月开始，要展开业绩竞赛，除了组队竞争之外，还要拉出个人进行比试；消息一公布，台下一阵骚动，有的同事一脸愁眉苦脸，有的则感到非常雀跃。Andy便在心里想：“要比就来比吧，谁怕谁啊！”主管察觉部分同事心有抗拒，所以故意说：“做销售员还怕竞争，那就赚不到钱啰，难道你们当中有人认为技不如人吗？”接下来主管就一一分组，要大家确认业绩，并且说好，如果竞赛输了，可是要接受处罚的喔！早会的功能之一：互相监督 早会就是公司的一面镜子，能够把公司存在的问题及时地反映给大家，使公司、员工充分认识自己。接下来是上周业绩比较优异的同事上台分享自己为什么能够达成这样的成绩；Andy正好是上台分享的其中一人，他毫不吝啬地把自己如何跟客户接触，完成销售的过程分享给大家，并且接受提问。早会的最后一个阶段，是主管带领大家读报的时间；最近通过的一些法案，正好跟Andy公司业务的推广有关，所以主管特别提醒大家要跟客户多多推广、解说，以便达到更好的业绩。

《顶级销售员的一天》

编辑推荐

《顶级销售员的一天》由中村胜宏著，跟着顶级销售员，胜过自己摸索好几年！《顶级销售员的一天》这是一本将“顶级销售员真正在用”的销售技巧完全整合的实用工具书，只要跟着顶级销售员一天的脚步走，你的业绩从此就会蒸蒸日上！

《顶级销售员的一天》

精彩短评

- 1、写的很不错，建议有志于销售行业的人员拥有一本
- 2、内容丰富新颖，表述简洁明了，还有好多图示，赞
- 3、内容结合了太多的保险业务，对其他的行业不一定合适，
- 4、对我很有帮助！！~~~~

《顶级销售员的一天》

章节试读

1、《顶级销售员的一天》的笔记-第2页

大师大师大师大师的实打实 啊实打实

《顶级销售员的一天》

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