

《销售人员必修课》

图书基本信息

书名：《销售人员必修课》

13位ISBN编号：9787121191619

10位ISBN编号：712119161X

出版时间：2013-1

出版社：王挺 电子工业出版社 (2013-01出版)

作者：王挺

页数：260

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

《销售人员必修课》

前言

很多人问我，销售难吗？我不置可否，因为真正懂销售的人不会问我这个问题；而能够把销售做好的人也不会问这个问题，因为他认为这个问题没有意义。销售的技巧有无数，理论也很多，但是做得好的好像不完全靠此，我始终认为能将销售真正做好的人还是有天赋的，即使训练能带来改善，但是在遭遇巨大挑战和承受重压时，还是能够马上区分谁才是真正的王者。这个天赋是什么呢？与你分享下面的预言，希望你能领悟并能够得道。 蛹看着美丽的蝴蝶在花丛中飞舞，非常羡慕，就问：“我能不能像你一样在阳光下自由地飞翔？” 蝴蝶告诉它：“第一，你必须渴望飞翔；第二，你必须要有脱离你那非常安全、非常温暖的巢穴的勇气。” 蛹就问蝶：“这不是就意味着死亡？” 蝶告诉他：“从蛹的生命意义上说，你已经死亡了；从蝴蝶的生命意义上说，你又获得了新生。” 当你决定迈入销售这个职业的时刻，永远记得，销售是一面镜子，无论是高是矮，是胖是瘦，都会尽显其中。可以照到你内心的强大，也有可能照出你心底的怯懦。 问题的重点是：你希望选择的是蔚蓝的天空还是保守的囚牢？这个问题需要你一辈子去回答，回答的方式是：毕生的行动！我要用全身心的爱来迎接今天。 因为，这是一切成功的最大秘密。强力能够劈开一块盾牌，甚至毁灭生命，但是只有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心扉。在掌握了爱的艺术之前，我只算商场上的无名小卒。我要让爱成为我最大的武器，没有人能抵挡它的威力。 我的理论，他们也许反对；我的言谈，他们也许怀疑；我的穿着，他们也许不赞成；我的长相，他们也许不喜欢；甚至我廉价出售的商品都可能使他们将信将疑，然而我的爱心定能温暖他们，就像太阳的光芒能融化冰冷的冻土。 我要用全身心的爱来迎接今天。我该怎样做呢？从今往后，我对一切都要满怀爱心，这样才能获得新生。我爱太阳，它温暖我的身体；我爱雨水，它洗净我的灵魂；我爱光明，它为我指引道路；我也爱黑夜，它让我看到星辰。我迎接快乐，它使我心胸开阔；我忍受悲伤，它升华我的灵魂；我接受报酬，因为我为此付出汗水；我不怕困难，因为它们给我挑战。 我要用全身心的爱来迎接今天。我该怎样说呢？我赞美敌人，敌人于是成为朋友；我鼓励朋友，朋友于是成为手足。我要常想理由赞美别人，绝不搬弄是非，道人长短。想要批评人时，咬住舌头，想要赞美人时，高声表达。飞鸟，清风，海浪，自然界的万物不都在用美妙动听的歌声赞美造物主吗？我也要同样的歌声赞美她的儿女。从今往后，我要记住这个秘密。它将改变我的生活。 我要用全身心的爱来迎接今天。我该怎样行动呢？我要爱每个人的言谈举止，因为人人都有值得钦佩的性格，虽然有时不易察觉。我要用爱摧毁困住人们心灵的高墙，那充满怀疑与仇恨的围墙。我要铺一座通向人们心灵的桥梁。我爱雄心勃勃的人，他们给我灵感。我爱失败的人，他们给我教训。我爱王侯将相，因为他们也是凡人。我爱谦恭之人，因为他们非凡。我爱富人，因为他们孤独。我爱穷人，因为穷人太多了。我爱少年，因为他们真诚。我爱长者，因为他们有智慧。我爱美丽的人，因为他们眼中流露着凄迷。我爱丑陋的人，因为他们有颗宁静的心。

《销售人员必修课》

内容概要

《销售人员必修课》是一个由内而外全面打造销售精英的课程，这个课程可以让你明白客户拒绝你真正的原因在哪里，也能够让你通过客户语言行为等因素确认客户的想法是什么。如果你希望让客户很容易地购买你的产品，那么你得先学会如何让客户一下喜欢你；如果你希望让客户持久地信任你，那么你得让客户更好地认同你。与其说《销售人员必修课》是一门销售人员的课程，倒不如说这是一把让你打开建立人际关系大门的绝佳钥匙。

《销售人员必修课》

作者简介

王挺，《圣贤博学》栏目特邀专家。是国内销售心理学研究学者、销售精英训练专家。经过11年的实战经验和上千场的情境体验训练。同时结合美国、荷兰的情境训练模式，独创出ESL体验式情境学习系统。得到两岸三地业界高度认可。

《销售人员必修课》

书籍目录

第一章拒绝背后的原因 内心恐惧 自我设限 思维定式 第二章塑造自我的信心 潜意识的影响 心灵扳机 养成一个正向的情绪习惯 假装的力量 快速建立信心的方式 第三章建立良好的心态 建立良好的心态 第四章展现优美的礼仪 礼仪的概论 着装和仪容 言谈举止礼仪 社交礼仪中的提示 第五章成功销售的路径 成功销售的路径 第六章专业销售的流程 行销的七大步骤 分类四种客群 销售必备的九大工具 第七章介绍产品的方法 介绍产品的方法 塑造价值 证明的方式 第八章说服成败的关键 说服成败的关键 第九章处理抗拒的技巧 拒绝和异议的价值 探寻和确认的意义 拒绝和异议（大全）的必杀秘籍 第十章大客户销售技能 大客户销售作战准备 大客户销售作战地图 大客户销售技术 第十一章赢得销售的总结 客户分三种 交流三步行 谈判有计谋 第十二章基业长青的保障 爱客户爱企业 销售自我管理 如何进行客户分级？ 分级之后怎么办？ 升级自己的命运 假如今天是我生命中的最后一天 后记：《守住一颗心》

章节摘录

版权页：插图：我们每天能够接触并看到很多很多东西，今天的世界是信息大爆炸的世界，无论是产品还是媒体都史无前例地超负荷堆积。过去的时光，无数人曾遭遇过无数的欺骗和过度夸张宣传的轰炸。我们会相信所听到的、见到的一切吗？不会。当然，对自己不太了解的东西就更不敢轻易地尝试，即使在一个店面里，你有没有看到当有个人走过来，销售员问：“先生你要什么呢？”他赶忙说：“哎哟，看看。”如果你跟着他走，他就会觉得特别有压力，走一会儿他就匆匆离开店面了，是什么原因让他们有恐惧呢？不仅仅是因为对物品和宣传的不信赖，还有来自对陌生环境和人的压力。从心理学的角度上来讲，恐惧是发自内心的紧张。现在很搞笑的一个顺口溜叫“防火、防盗、防培训”，瞧，这年头培训也都变成大家设防的行业。是培训真的无用吗？不是，因为很多客户被某些培训行业搞个白啦，什么智慧课程、什么佛道研修，无数曾经信赖无比的“信徒”被最后结局搞糊涂了，一次又一次的伤害换来的是顾客在购买之后的心理创伤。因为内心的恐惧有陌生的和熟知的两种。当我们做电话营销的时候，客户说他需要的时候，一定会告诉你的。我告诉你这就是变相的拒绝，机会90%就要跑掉了，如果店面销售遇到这种情况应该如何处理呢？我们来分享一个案例，学会应付的方法：场景：一个顾客迈入一个店面，店中的营业员马上上前问候。营业员：“先生，你好，你需要买点什么吗？”客户：“我自己先看看，有需要我再叫你。”大多数时候，我们的销售都是这样做的，其实在沟通的第一步就错了，因为一开始在没有创造任何安全的环境，反而直接给予顾客一种购买的压力。除此以外，销售基本接下来还会有错误的应对。错误应对“好的，那你先看看”，然后就去自己的事情。“没关系的，我给你介绍一下吧”。问题分析“好的，那你先看看”，然后就去自己的事情，这是非常不安全的做法，理由很简单，很多时候顾客这样很容易走掉，你应该随时保持对其的关注，寻找合适的时机主动上去交流。“没关系的，我给你介绍一下吧”，这种精神是值得赞赏的，但是这种死缠烂打的方式也不太安全，因为顾客既然表达了态度，往往越急于求成越会产生反作用。

后记

小镇上有个瓜摊，卖瓜的王老汉技艺出色，任何一只瓜，只要他托在手里掂一掂，就能一口报出瓜的重量，并且丝毫不差。一天，附近寺院的方丈带着小和尚前来买瓜。面对他们挑拣出的几只香瓜，王老汉眯着眼睛说：“一共二斤六两。”小和尚不信，用秤一称，果真一两不差。接下来，方丈又挑了一只香瓜。他告诉王老汉，若是王老汉能再估准那只瓜，他便将随身带着的一锭银子送给他；那锭银子，足有二两重。王老汉爽快地答应了。他小心翼翼地托起瓜，掂了掂后沉思不语；过了好一会儿，在旁人的一再催促下，王老汉才咬着牙说是一斤三两。用秤一称，那只瓜分明是一斤五两。一锭银子，彻底扰乱了王老汉的心神，从而使他难以发挥出自己真正的水平。一个人越是看重身外之物，也就越容易迷失自己的内心。启示：一颗心，是我们活在世上的立身之本。这颗心中，蕴藏着我们的智慧与才华，也蕴藏着我们的性情与品质。唯有守住这颗心，我们才能认清真正的自己，才能最大限度地发挥自己的潜能，才能最终完成自己的心愿。祝愿优秀的你永远守住那颗“心”，并随它迈向最美好的明天！

《销售人员必修课》

编辑推荐

《销售人员必修课》讲述了销售过程其实就是一个说服的过程，所以你可以使用课程中的经典技巧用于你生活和工作的各个领域。

《销售人员必修课》

精彩短评

1、还不错，王挺老师的书挺喜欢的。

《销售人员必修课》

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