

<<销售冠军这样做业务>>

图书基本信息

书名：<<销售冠军这样做业务>>

13位ISBN编号：9787111295150

10位ISBN编号：7111295153

出版时间：2010-2

出版时间：机械工业

作者：王云

页数：294

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：<http://www.tushu007.com>

## <<销售冠军这样做业务>>

### 前言

你既然想成为销售明星，那就让我们先来看几个销售明星的故事吧。

陈凯是一家系统集成商的销售冠军，每年销售额上亿元。

陈凯经常和客户一起吃饭，但通常不是他请客户，而是客户请他。

他去客户那儿出差，客户常会派专车到机场去接他。

因此，他被公司誉为“高产田”。

“高产”的意思是：高销售额、高利润和低销售成本。

陈凯凭什么赢得客户的如此厚爱呢？

张华是一家IT公司的售前工程师，没学过任何销售技巧。

他配合公司的销售代表一起做一个大项目的销售，几次接触后，客户突然提出让张华直接负责该项目，他们不需要销售代表。

公司无奈，只好让张华独自进行该项目的销售工作。

张华从来没做过销售工作，也不懂销售技巧，但却顺利地拿下了这个项目的订单，并且让客户非常满意。

公司发现了张华的销售才能后，很快把他调到销售部，结果，这个斯斯文文、不会应酬的张华，全年的销售业绩居然在30余人的销售部里排名第三，成为公司一颗耀眼的新星。

赵军是一家工业原料生产企业的销售员，看到他木讷的表情，你会很奇怪当年销售经理是怎么录用他的。

赵军很少说话，也很少有表情，他全身唯一有光彩的就是那双真诚的、闪闪发光的眼睛。

虽然赵军的成长比较缓慢，但他在进公司两年后居然成了销售冠军。

现在的赵军在北京有两套住房、一部汽车和上百万元的存款。

赵军是凭什么取得如此成就的呢？

## <<销售冠军这样做业务>>

### 内容概要

本书通过虚拟的销售冠军陶浦，设定了一些销售情景，告诉读者出色的销售冠军是怎样做业务的。主要包括销售冠军应具备的基本素质、怎样做电话销售、应该具备哪些具体的面谈技能和沟通谈判技能。

通过关键操作要点的点拨和分析，方便销售员学习掌握。

本书能帮助您拥有销售冠军的心态，成为产品专家和客户专家，拥有像销售冠军一样的说服力和影响力，在竞争中脱颖而出，成为不可替代的顶尖销售高手！

## <<销售冠军这样做业务>>

### 作者简介

王云，MBA销售培训专家。

10年销售经验：多次成为销售冠军。

6年销售管理经验：从销售经理到销售总监，以带人能力见长。

9年销售培训经验：历任理实嘉信员工培训学员首席顾问，中国销售培训网首席顾问。

在长达9年的销售培训中，非常关注培训的实用性和有效性，一直致力于研究如

## <<销售冠军这样做业务>>

### 书籍目录

前言第一篇 为成为销售冠军作准备 第一章 销售冠军的心理准备 一、认识销售职业 二、拥有一颗成功的心 三、树立必胜的信念 第二章 让产品知识成为你的销售武器 一、从客户角度看产品知识 二、能熟练分析公司和产品的价值 第三章 精准销售的要诀 一、为什么要进行精准销售 二、目标客户该如何界定 三、把精准进行到底 第四章 成为客户专家：从客户分析开始 一、掌握基本信息，打下坚实基础 二、分析采购类型，把握采购特点 三、了解采购性质，采取正确策略 四、确定采购程序，推动决策进程 五、把握采购动机，抓住客户心理 六、区分采购重要性，成为客户好伙伴 七、分析决策链，把握关键人 八、衡量客户价值，做到弹不虚发 九、分类提炼，提高效率 第五章 怎样开发新客户 一、为什么要开发新客户 二、如何找到客户资源 三、客户开发的方法和技巧 四、建立销售隧道 五、制订有效的客户开发计划第二篇 成为电话销售高手 第六章 电话销售的三项基本功 一、态度决定一切 二、基本电话礼仪 三、充满魅力的电话沟通 第七章 度电话开拓技术 一、度电话开拓要做的准备 二、冲破守门人防线 三、打动采购主管 四、需求调查，不错过销售机会 第八章 如何做到高效约见 一、如何才能得到客户的约见 二、你做好准备了吗 三、千万不要这样约见 四、让你的约见电话充满魅力 五、约见中的策略技巧 六、跨越约见障碍 第九章 电话成交技巧 一、充分的准备是成功的一半 二、呼入电话技巧 三、呼出电话技巧第三篇 实现超级拜访 第十章 拜访基本功训练 一、闪亮登场——塑造良好的职业形象 二、拜访中的礼仪 三、销售中非语言信息的运用 第十一章 控制拜访过程，让客户跟着你走 一、运筹帷幄 二、控制拜访过程 第十二章 让客户自己要买 一、洞悉客户心理 二、制订需求激发策略 三、做好谋划 四、引导客户产生购买欲望 第十三章 战胜竞争对手 一、建立竞争优势 二、赢在规划 三、优势销售技巧第四篇 谈判高手 第十四章 价格谈判一点通 一、你真的在谈判吗 二、制订价格谈判策略 三、价格谈判三步曲 第十五章 大订单谈判 一、制订谈判策略 二、做好谈判准备 三、谈判过程的控制和技巧

## &lt;&lt;销售冠军这样做业务&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇 为成为销售冠军作准备 第一章 销售冠军的心理准备 一、认识销售职业 你听过这样的故事吗？

两个泥瓦匠在一起盖教堂，一位认为自己在砌砖，另一位却认为自己在建造世界上最伟大的教堂。你认为这两个泥瓦匠在工作时的心情和未来的成就方面会有差别吗？

热爱你的职业，能使你更快乐、更投入地工作，从而会让你取得更大的成就。我在研究中发现，销售冠军们都非常喜欢销售这个职业，他们觉得自己在从事一个伟大的职业，他们全身心地投入，最终取得了非凡的成绩。

对销售工作的认知，能在很大程度上影响你的成就。我开始选择做销售，完全出于无奈：我学的专业比较偏门，所以只能找到这样一份工作。最初，工作是痛苦的，然而当我发现这个职业的价值之后，我的业绩就开始迅速提升。最终，我通过销售获得很多朋友——我的客户们，并赚到了房子和汽车。现在，就让我们站在冠军的高度重新认识销售职业吧！

事业成功的基础，是选择一个你喜欢的、并把它当做事业，而不仅仅是饭碗的职业。销售就是这样一个魅力无穷的职业。

很多人选择销售职业是出于无奈，即别的工作没找到，而销售职业进入门槛低，工作机会多，不少企业都在常年招聘销售员。

所以，为了生活，只好去应聘销售职位。有这样的想法并不丢人，谁不喜欢一个工资高、风险低的职业？

然而，当你从事这个职业并取得成功之后，就会发现这个职业魅力无穷。

（一）给你一个零投入，并且有强大团队支持的创业机会 销售职业并不是为你提供了一份低保障、高风险的工作，而是为你提供了一个低风险、高支持的创业机会！

如果你做得成功，收益绝不会比做小老板少！

在我们的职业道路中，有一条夹在创业和打工之间的路，就是销售。

做销售员，你不仅不需要投入资金，还会得到一份基本的生活保障——底薪，使你在获得生意前能够维持生活。

此外，你不需要建立庞大的运营体系，就能得到来自技术、生产、市场等多方的支持，你只需要去寻找市场，发现生意机会，然后做生意赚钱！

如果你是一个优秀的销售员，你的收入将会远远超过和你在同一公司的白领，甚至超过你的经理。这难道不是一份诱人的职业吗？

另外，如果你真希望自己做老板，在做销售员期间积累的资金和市场经验，将会支持你去创建公司。到那时，你不再是一个一穷二白的创业者，你既有资金，又有经验，如此创业，会大大提高成功率。

（二）给你带来丰厚的收入 由于销售员的工资直接和业绩挂钩，而且经常上不封顶，所以，如果你是一个优秀的销售员，将会比其他职位的工作人员的收入高很多，有时甚至超过公司总经理。因此，只要你努力，销售这一职业将给你带来丰厚的收入。

（三）为你带来更好的职业发展 如果你并不是一个有创业野心的人，只想靠打工为生，那么，销售工作也会为你提供很多帮助。

首先，职业稳定。

前提是你是一个好销售员。

我有一个做销售的朋友，他的公司面临金融危机的冲击，利润大幅下降。

然而，在大家认为金融危机的影响已经见底的时候，我的这位销售朋友才被辞退。

对此，我很奇怪：“金融危机都过去了，你们公司怎么才裁员？”

“我们公司不是才裁员，而是一直在裁员，别的部门能裁的都裁了，最后才裁到销售部。”

可见，销售部通常是最后面临裁员的，因为，公司不愿意削弱销售力量，销售部是公司利润的源泉。

。

其次，销售职业带给你全方位的能力成长。

## <<销售冠军这样做业务>>

通过做销售，你的心态变得积极而坚强，能坦然面对压力和挫折；通过做销售，你建立了很好的市场感觉，能帮助公司创造利润；通过做销售，你培养了良好的沟通和人际关系能力，能够与各种人相处，并说服和影响他们。

不论你今后从事何种职业，这些能力都将帮助你获得成功。

艾柯卡曾成为红极一时的人物，虽然现在大家对他有一些非议，但他确实曾经成功地使克莱斯勒公司起死回生。

现在，我们来研究一下艾柯卡的成长经历，看看能给我们带来什么启示呢？

艾柯卡是普林斯顿研究生院的工程硕士，可是他不想干技术工作，想干销售工作。他的文凭对他应聘推销员没有什么帮助，而他又没有推销工作经验，所以，他的求职相当艰难，多次应聘都名落孙山。

最后，宾夕法尼亚州切斯特销售部主任给了他试用的机会，使他有幸成为福特公司的一名推销员。

艾柯卡在销售岗位上奋斗了10年，他工作非常努力，积累了丰富的经验和良好的市场感觉。

1956年，福特汽车销路很不好，艾柯卡所在地区又是销路最差的地方，于是，艾柯卡推出了“1956年56元”的推销计划，这一计划大受欢迎，使福特公司汽车销量大增，艾柯卡因此被提升为华盛顿哥伦比亚地区的营业部主任。

此后，艾柯卡又不断推出销售高招，使他步步高升，最终成为福特公司的总裁。

实际上，很多公司的总裁都有做销售员的经历，为什么会这样呢？

企业的价值要靠销售员来实现，因此，销售员的业绩最容易受到关注。

每个公司的总裁一定知道谁是公司的销售明星，但不一定知道谁是工作最勤奋的行政秘书。

销售员在长期的艰苦奋斗中，培养了卓越的能力，这些可以支持他们承担更重要的责任。

所以，销售职业为你带来的个人能力提升，使你能在今后获得更多的晋升机会。

## <<销售冠军这样做业务>>

### 媒体关注与评论

人们总是希望找到一个合适的导师，以帮助自己前进。  
进而，在我们自己的职业生涯，这样的优秀导师却不止一位。  
——杰克·韦尔奇



## <<销售冠军这样做业务>>

### 编辑推荐

8年研究，揭示成功奥秘，1书在手，成为销售冠军。

与教练用书《金牌销售教练实战手册》配套使用 陈凯是一家系统集成商的销售冠军，每年销售额上亿元。

客户经常请他吃饭，客户常会派专车到机场去接他。

陈凯凭什么赢得客户如此厚爱？

赵魁大学毕业进公司2年后，居然成为销售冠军，实现了有房有车的梦想。

赵魁是如何做到的？

张华是一家IT公司的售前工程师，没学过任何销售技巧，然而，客户却点名要与他合作，并且，在调入销售部一年后，就成为一颗耀眼的销售新星。

张华凭什么得到客户的青睐？

销售冠军刘杰刚刚签下一个200万元的订单，在销售过程中，客户居然比他还努力地去推动工作，刘杰是怎么做的？

..... 《销售冠军这样做业务》将和你探讨一个又一个销售冠军的故事，帮助你分析他们成功的奥秘，并用简单有效的方式，让你掌握他们拥有的技能，带你走上销售冠军之路。

在这本书中，您将获得很多优秀导师的指点，他们是销售冠军陈凯、赵军.....销售明星赵魁、张华.....他们的成功经验被提炼和整理，简化成最简单易行的方法，通过陶浦教练系统地传授给您，让您从此与成功者同行！

这本书能帮助您拥有销售冠军的心态，成为产品专家和客户专家，拥有像销售冠军一样的说服力和影响力，在竞争中脱颖而出，成为不可替代的顶尖业务高手！

<<销售冠军这样做业务>>

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:<http://www.tushu007.com>