第一图书网, tushu007.com

<<销售贵在有心>>

图书基本信息

书名：<<销售贵在有心>>

13位ISBN编号：9787111328353

10位ISBN编号：7111328353

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业

作者：唐崇健

页数：174

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

前言

在国内图书市场上，关于销售的图书可谓汗牛充栋，号称实战的销售类图书更是多如牛毛。
但是，更多看似实战的书，要不就是作者以往业绩和营销案例的自我歌颂，要不就是根本不实战！
《销售贵在有心》的作者先后担任上市公司主管技术、销售的副总裁多年，现在又成为上市公司的总裁，对于销售有着自己独特的“心经”。
此书内容不多，但却让我感慨万千。
这是一本真心谈论销售的书。
之所以说是“真心谈论销售”，是因为以下两个原因：　　第一个原因，作者阐述了销售无捷径，用心销售的理念。
这与不少所谓的销售高手大谈销售技巧，炫耀真真假假的销售案例完全不同。
这是一位技术出身的营销老兵的真实内心写照，更是作者本人的心路历程。
作者本人就是一位非常用心的管理者和高层次销售人员，善于从点点滴滴中总结精致的道理，常常保持坦诚的微笑，在百忙之中细心地做好每一件他认为很重要的“小事”。
在竞争激烈的市场中，销售人员如果不能与客户进行心与心的交流，认为仅仅依靠技巧就能够征服客户，希望依靠捷径快速提升自己的销售业绩，恐怕难以获得客户的长期青睐。
我身边就有大量类似的例子，一些看似能说会道、技巧灵光的销售人员并不能保持业绩的长久，反而是那些看似木讷、用心琢磨、不断努力、愈挫愈奋的销售人员能够持续地创造惊人的业绩。
读完本书，我感到，真正的销售永远都是心与心的交流。
第二个原因，作者用自己的实际经历挖掘出了销售的“心经”。
佛家的“般若波罗蜜多心经”寥寥数语、涵义深刻，强调了“万法皆由因缘所生”的道理。
销售，一度被很多国人误解，将其看做是世间最世俗的行当，乃至被认为是坑蒙拐骗的代名词(有些销售人员也确实玷污了这个行当)。
其实，销售应该是一个最需要用心维护的职业，因为这个职业每时每刻都要与人打交道，每时每刻都在为他人创造价值。
没有销售，就没有流通；没有流通，价值就无法实现。
销售是一切价值实现的桥梁，需要人与人之间的沟通和信任。
如果销售人员不能用心沟通，不能用心对待客户，就会出现负价值，就会加深人与人之间不信任的鸿沟。
只有用心销售，才能创造因缘，才能因果际会，才能体会到“万法皆由因缘所生”的佛法境界。
修炼，就从销售开始吧！
注意，您销售的不是产品和服务，而是您的心！

内容概要

在销售中，过多地使用所谓的方法和技巧，总是惦记着客户的钱包，一味地追求“卖得好”，只能使客户离你越来越远，导致事业越做越小。
真正的销售，必须用心，做一个“有心人”。
只有用心，才能发现客户真正的需求，适时提供合适的产品，使客户“买得好”，真正为客户创造价值，从而事业越做越大。
销售无他，唯有用心。
正如作者所说：“在销售这条道路上，没有多少捷径可走。
只有时时都做‘有心人’，才能在这个圈子里大有作为。
”

本书来自作者长期销售和管理实践的感悟、心得和体会，真诚与读者分享十套“销售心法”，即喜心、慧心、虚心、匠心、戒心、诚心、恒心、细心、决心、素心，帮你做一个“有心”的销售者。

作者简介

唐崇健，高级工商管理硕士，研究员级高级工程师，高级职业经理人，现任宝胜科技创新股份有限公司总裁。
国家电线电缆标准化技术委员会委员，国家消防标准化技术委员会第七分技术委员会委员，全国塑料标准化技术委员会石化塑料树脂产品分会委员，全国电子设备用高频电缆及连接器标准化技术委员会射频电缆分技术委员会委员，全国电力电缆技术专家委员会专家成员，中国电工技术学会电线电缆专家委员会委员，中国管理研究国际学会企业顾问委员会委员。

获江苏省首届十大杰出专利发明人、江苏省“九五”技术创新先进个人、江苏省第六届优秀科技工作者、江苏省有突出贡献中青年专家，获公安部和中国机械工业科学技术奖三等奖三项、江苏省科技进步三等奖四项，获国家专利五十多项，主持开发和实施多项国家级新产品、国家火炬计划项目，完成多项江苏省重点技术改造项目。

在《电线电缆》、《电工技术》、《电世界》、《供用电》、《电器工业》、《企业管理》、《苏商》、《中国工业报》等期刊、报纸上发表技术、管理和销售文章近百篇，是二十多项电线电缆国家标准及行业标准的主要起草人。

著有《管理贵在坚持》一书。

<<销售贵在有心>>

书籍目录

推荐序销售，从心开始
前言
引言
第1章喜心：常有喜心，必生婉容
　选你所爱，爱你所选
　人生因追梦而快乐
　激情才能成就销售
　放弃抱怨，快乐工作
第2章慧心：顺势而为，因势而动
　销售是一座桥梁
　及时澄清客户的误解
　用好竞争对手这个资源
　把文化销售出去
　留心，处处可创新
　学习古人的四样本领
第3章虚心：虚怀若谷，有容乃大
　做销售的“杂”与“专”
　虚心聆听，建立信任
　不骄不躁，每日三省吾身
　“尊”与“卑”的困惑
　你怀的才未必是才
　管理者要“向下看”
第4章匠心：小处着手，创新为王
　量化管理你的时间
　管理市场的五项硬功夫
　销售过程需要精心设计
　“骚扰电话”与“电话推销”
　营销需要创意
　潜心经营，拓宽渠道
第5章戒心：如履薄冰，兢兢业业
　管好你的客户
　销售人员的“出”与“入”
　销售中的风险控制
　从“逐利”到“逐名”
　你是“劳”还是“逸”
　有时候需要事后攻关
　群众导向，培养人才
第6章诚心：交人交心，浇花浇根
第7章恒心：锲而不舍，金石可镂
第8章细心：细微之处，方显价值
第9章决心：破釜沉舟，不畏艰险
第10章素心：怀平常心，做大事业
后记

章节摘录

2010年年初，公司举办了为期三个月的新聘销售人员培训班。
石树荣是二十多名新学员中的一员，他总是像一名小学生一样，虚心地学习产品知识和业务技能。
临近分配时，很多人都想方设法去经济发达地区从事销售工作，他们认为那里的机会多些。
但石树荣却没有，他只是默默地等待着公司的分配。
在他的学习小结中，有这样一段话：“这段时间朋友都问我，过年后去哪个办事处工作。
经过培训，我发现宝胜在国内市场还有许多盲点需要我们去开发，一些优秀销售人员的经历告诉我们，没有不好的地方，只有不用心的销售人员。
宝胜有好的产品、好的品牌，如果没有人去推销，产品永远卖不出去。
我感到越是现在销售业绩不好的地方，越容易做出成绩，越能体现价值。
常言‘天高任鸟飞，海阔凭鱼跃’，在宝胜，我感到我们的发展空间太大了。
请公司领导给我一片市场，我会还公司一个奇迹！
”　　在结业汇报会上，我们要求每一名即将走上市场的新聘销售人员用两个字回答“做好营销工作最重要的是什么？
”每个人的回答不尽相同，有人说是机遇，有人说是资本，还有人认为是关系等。
石树荣的回答却是“勤奋”。
他是这样解释的：做销售，纯粹技巧上的东西是靠不住的，只有勤奋才是最管用的。
勤奋就是敬业精神，勤奋就是锲而不舍，不到最后，绝不放弃。
3月初，石树荣已经做好了信心上的准备，蓄势待发。
他成为了江西销售公司的一员，分配的销售区域是宜春和萍乡。
这是一个经济相对落后的区域，在宝胜的历史上，一些销售人员在这一区域从事过销售工作，但业绩几乎为空白。
可是石树荣并没有因此认为前途一片渺茫，反而坚定了必胜的信念。
他不知道从什么地方淘来一辆破旧的没有空调的长安面包车，装上了导航仪，又从银行贷款10万元，便义无反顾地直接从公司出发直奔江西。
初到江西，、人生地不熟，他遇到很多现实的困难，工作进展很缓慢，但是他毫不畏难，每天开车四处收集项目信息，两个月内跑遍了宜春和萍乡所辖县市开发区90%以上的项目。
最多的一天足足开车600公里，饿了就在车里就着矿泉水用干粮充饥，累了就躺在车里打个盹儿。
甚至最远的铜鼓县他也不放过，那地方和湖南省接壤，工业非常落后，条件艰苦异常。
他却说：“去过之后，不管是否能够立即发现有价值的潜在项目，至少心里会有一种踏实的感觉。
要不然，内心总会有一种牵挂，铜鼓县到底是什么样子？
工业怎样？
有什么项目？
一系列的问题常会伴随着我，让我觉得忐忑不安。
”　　上市场之后，白天他地毯式地收集项目信息，晚上就抓紧时间对收集到的信息进行整理和甄选，同时请教公司销售领导以及其他同事，确定哪些客户具有投资价值。
认准了，他就去投资。
在短短的4个月时间内，他先后接触到十几个业主单位以及设计单位的关键人物，并与其中三个单位建立了初步的业务关系，签订合同近400万元。
他说：“广交朋友，真诚待人，才会得到别人的信任和帮助。
”　　在最近的工作小结中，石树荣这样写道：“宜春和萍乡虽然经济实力不算强，大项目相对少一些，但能把众多的小项目做好了也是一个很好的市场。
有宝胜这么好的品牌，这么好的产品，这么多的荣誉，再通过我的不懈努力，我有信心，总有一天宝胜产品会遍地开花，宝胜品牌会深入人心。
”　　在市场竞争日益激烈的今天，做销售越来越难，对于新手来说更是难上加难。
有时，我们过多地强调技巧、注重技巧，而弱化了自身的勤奋。

其实，技巧并不能为你创造机会，只有勤奋才可以。
因此，即使你有很高的技巧，没有勤奋，机会也不会无缘无故地来临。
对于石树荣来说，最大的销售技巧就是勤奋。
石树荣的成功，给公司其他销售人员打了_针清醒剂，也为整个公司的销售队伍里带来了“鲶鱼效应”。
从他的身上，我们领悟到，成功不是等来、买来、赐来、盗来的，而是需要自己付出相当大的努力才能得来。
人的能力是有限的，而人的潜能却是无限的，只要努力挖掘就会实现理想。
有理想并且清楚地知道自己人生目标的人并不多，而明确了目标之后能够踏踏实实、埋头苦干去实现的人更是凤毛麟角，所以成功总是青睐少部分人。
其实，既然你选择了从事销售这个职业，你就必须要有石树荣这样的吃苦精神，才能苦尽甘来，因为成功没有其他任何捷径可走。
所谓激情，就是一种随时应对挑战的状态。
激情就是箭在弦上，一触即发。
是否做好了准备，就看你是否拥有激情。
一个人只有充满激情，才会充满力量、充满信心，才会无论面对顺境还是逆境，都能始终保持昂扬的斗志和铿锵的步伐。
我在走访市场的过程中，经常与一线销售人员一起开发项目、拜访客户，在全国不同地区的驻外销售公司召开会议。
在和很多客户以及销售人员打交道时，我有一个很深的体会，凡是业绩出色的销售人员以及销售团队总是充满激情、朝气蓬勃；相反，业绩不理想的总是死气沉沉、怨声载道。
由此，我想，对于做销售来说，激情其实是一个被乘数。
无论市场多大、政策多好、产品多新、人脉多广、机会多丰富，如果激情是O，最终结果也都会变成0。
销售是一个时刻充满挑战的职业，因而，激情更显重要。
所谓激情，就是一种随时应对挑战的状态。
激情就是箭在弦上，一触即发。
是否做好了准备，就看你是否拥有激情。
一个人只有充满激情，才会充满力量、充满信心，才会无论面对顺境还是逆境，都能始终保持昂扬的斗志和铿锵的步伐。
一个人在遭遇困难或失败之前，是永远也发现不了、挖掘不出自己真正的潜力的。
一个乐观向上、对人生充满热爱和激情的人，即使遇到了一些暂时的挫折，也会信心十足地面对逆境，重整旗鼓，最终生活也将以更大的快乐和成就感回报他。
在这类销售人员面前，一时的困难只能成为他们成功的催化剂。
而一个缺乏自信的悲观者，即使他没有遇到什么大的挫折，也会对新事物畏首畏尾，缺乏尝试和拼搏的勇气，一旦遭遇挫折，便会一蹶不振，持续地消沉下去。
激情同时也是一种欲望的体现。
有目标才有欲望，有欲望才有激情。
因此，激情使我们克服一切困难，瞄准目标，向前迈进。
激情还是一种积极的生活和工作态度。
人失去了激情就会变得退缩、惧怕、懒惰、浪费生命、小富即安，人生就会变得没有追求，生活就会变得枯燥无味、没有乐趣。
当我们放弃了激情，再去培养激情，就会变得很难，因为我们对生活和工作的态度已经全然改变了。
世界上最痛苦的事情莫过于，我们用激情创造了财富，最后拥有了财富却失去了激情。
……

编辑推荐

在销售这条道路上，没有多少捷径可走。
只有时时都做“有心人”，才能在这个圈子里大有作为。
计较是贫穷的起点，抱怨是失败的开始。
做销售，就要敢想、敢于、敢于尝试、敢于创新，不肯冒险、不愿创新、固守经验、等着天上掉馅饼，是不可能有机会的。
做市场要有敢于吃苦的硬汉精神，害怕吃苦，莫干销售，流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。
销售管理者一定要学铁匠“硬碰硬”，切不可学泥瓦匠“和稀泥”，更不可学木匠“睁一只眼闭一只眼”。
我们坚信，没有团队的成功就没有个人价值的实现，没有团队的协同就没有强大的组织执行力。
先推销自己，后推销产品。
从事销售工作，你必须“三心二意”，即信心、恒心、决心、创意、乐意。
万事开头难，坚持更难。
狭路相逢，有耐心者胜。
明确目标+正确方法+努力坚持+良好心态十知识更新：销售成功。
成败的关键往往不在于客观因素，而在于我们做事的态度。
作为一名销售者，龙门要跳，狗洞也要钻，悬崖更要上。
用力做只是合格，用心做才能优秀：忘记销售和成交，用心去赢得客户。

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