

<<把"卖"高手>>

图书基本信息

书名：<<把"卖"高手>>

13位ISBN编号：9787121174599

10位ISBN编号：7121174596

出版时间：2012-9

出版时间：电子工业出版社

作者：影响力商学院

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>

<<把"卖"高手>>

内容概要

本书是“影响力思想库·顶尖销售系列”之一。

本书分为入门篇和实战篇。

入门篇讲述顾问式销售的基本概念，顾问式销售对销售人员的要求，以及成功运用SPIN技术的4个关键和4个阶段等。

实战篇详细讲述顾问式销售行为7阶段和方案营销法。

本书着重实战，不仅包含丰富的案例，还提供了大量实操性强的工具和方法，可拿来即用；论述深入浅出，语言通俗易懂，为希望创造高效业绩和提升销售力的销售人员，提供了确保销售成功的一套“整体解决方案”。

<<把"卖"高手>>

书籍目录

第1篇 顾问式销售入门

第1章 初识顾问式销售2

1.1 顾问式销售的基本概念3

工具 把握客户心理的工具6

案例讨论 传统销售和顾问式销售的对比8

1.2 顾问式销售对销售人员的要求10

工具 销售人员决策点行为对照表15

案例讨论 一次失败的相机销售23

本章小结24

第2章 SPIN技术：顾问式销售的利器26

2.1 SPIN技术的定义27

工具 换位思考的技巧30

案例讨论 ××传真机销售问题39

2.2 成功运用SPIN技术的4个关键41

工具 漏斗式提问的7种技巧44

案例讨论 适得其反的赞美50

2.3 运用SPIN技术的4个阶段51

工具 建立信任关系的方法54

案例讨论 捕获安全雨披商机61

本章小结62

第2篇 顾问式销售实战

第3章 销售行为7阶段64

3.1 准备阶段65

工具 销售工具71

案例讨论 新广告公司的业务推广71

3.2 接近阶段73

工具 与客户沟通的10种方法80

案例讨论 一次成功的电话约见81

3.3 调查阶段83

工具 倾听测试92

案例讨论 倾听95

3.4 展示阶段97

工具 顾问式销售人员FAB方法分析改进表101

案例讨论 宝马、奔驰与沃尔沃的FAB诉求分析107

3.5 获取承诺阶段109

工具 项目推进分析15个要素109

案例讨论 成功导航——太极法应用120

3.6 成交阶段121

工具 促成成交的方法124

案例讨论 电话销售过程中客户购买信号128

3.7 跟进阶段129

工具 客户数据库134

案例讨论 书店营销的销售跟进与销售控制137

本章小结138

第4章 方案营销法：销售顾问的必杀绝技140

<<把"卖"高手>>

- 4.1 方案营销对客户的5项重要价值141
 - 工具 丰富客户价值的工具表144
 - 案例讨论 惠普的“瀑布计划” 145
- 4.2 撰写销售方案书146
 - 工具 销售方案书的编制原则147
 - 案例讨论 西湖花园商铺销售方案154
- 4.3 如何进行方案演示156
 - 工具 艺术性标准159
 - 案例讨论 多媒体销售方案书的演示技巧160
- 4.4 方案营销的实战案例162
 - 工具 商业银行方案营销的基本流程166
 - 案例讨论 方案营销为先导，专职营销为支撑——
河南获嘉局商函营销经验介绍168
- 本章小结171
- 后记172
- 参考文献174

<<把"卖"高手>>

章节摘录

顾问式销售是目前较为有效的销售模式，正在被越来越多的企业和销售人员所重视。正是由于这个原因，我们编写了此书。

顾问式销售强调一种理念的更新，从传统营销理念的变革出发，使销售方式从以产品推荐为出发点的说服购买型，逐步向以帮助客户解决问题为出发点的咨询服务型转化，销售的结果也从达成单笔交易，转化为促成一系列的交易。

顾问式销售让企业和客户之间达成双赢的销售关系。

本书分为2篇：入门篇 和 实战篇。

所有内容都是根据销售活动的实践经验，经过科学的归纳和总结得来的。

本书第1篇 分为2章。

第1章：初识顾问式销售。

主要介绍顾问式销售的定义、特征及其与传统销售的区别，并从客户购买行为、销售人员角色转化以及销售人员的顾问式思维入手，介绍销售人员应该具备的素质与能力。

第2章：SPIN：顾问式销售的利器。

本章从SPIN技术的定义入手，涉及成功运用SPIN技术的4个关键、运用SPIN技术的4个阶段，为销售顾问提供一种可行的销售工具。

本书的第2篇 分为2章。

第3章：销售行为7阶段。

从准备阶段、接近阶段、调查阶段、展示阶段、获取承诺阶段、成交阶段、跟进阶段展示顾问式销售的方法和技巧，帮助销售人员卓有成效地拓展业务。

第4章：方案营销法：销售顾问的必杀绝技。

作为顾问式销售的必杀绝技，方案营销的价值不容忽视。

顾问式销售不再是简单的买卖产品或服务，而是要销售一套“整体解决方案”。

在形式上，本书坚持影响力一贯的风格，以实战操作为出发点，以帮助中小企业成长为目的，在讲授顾问式销售知识与技能的同时，还为销售人员设计了一系列拿来即用的表单、工具、案例等。

希望能对销售人员起到抛砖引玉的作用，从而帮助其成为一位优秀的销售顾问。

本书不仅可以作为销售人员提升销售力的指导工具，而且也可以作为企业内部培训销售人员的培训教材，同时也是大、中专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。

希望各位读者在阅读过程中能够学习到顾问式销售的实用技巧，领会到销售这门艺术独特的魅力，能够因为本书在销售上有显著的进步！

由于水平和能力有限，书中一些错误与遗漏在所难免，欢迎各位专家、同人、读者进行批评指正，提出宝贵意见，我们一定会虚心接受并改正，以使本书更加完善。

<<把"卖"高手>>

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>