

图书基本信息

书名：<<大客户销售：从销售新人到销售冠军>>

13位ISBN编号：9787508841366

10位ISBN编号：7508841360

出版时间：2013-9-23

出版时间：科学出版社

作者：陈志平

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>

<<大客户销售：从销售新人到销售冠军>>

内容概要

大订单、大项目、大客户对所有企业和销售人员而言都是一块诱人的蛋糕，但面对竞争白热化的市场，要真正拿到这块蛋糕，就不仅仅是企业综合实力的较量，更是销售人员素养、技能、谋略和智慧的比拼。

本书从新人起步、市场拓展、实战技巧、客户服务、过程管控和竞争策略6个角度，对大客户销售工作中的常见问题进行了系统研究和提炼，形成了100个“实战技能”招数。这些招数来源于对数百家企业的大客户销售精英们的经验总结，具备指导性和通用性。

本书是为大客户销售人员量身打造的销售技巧宝典，也适合其他需要快速提升自身销售技能的销售人员。希望本书所讲的招数可以助力销售人员的快速成长，实现由销售新手、销售骨干到销售精英乃至顶尖高手的过渡。

作者简介

陈志平，上海交通大学MBA，国际职业培训师行业协会（IPTTS）高级培训师，销售领域资深专家，拥有14年实战经验，应邀为《销售与市场》、《营销传播网》、《全球品牌网》、《财经时报》等知名媒体撰稿，为武钢股份、厦门钨业、上海汇丽、上海保立佳、宁波奥克斯、老板电器等数百家上市公司和知名品牌提供咨询和培训服务。

书籍目录

- 第一招 行业知识要学以致用，产品知识要活学活用 /004
- 第二招 从表象中分析出本质，从本质中寻找出规律 /006
- 第三招 不被现象所迷惑，探究到问题的本质 /008
- 第四招 在工作中加以积累，从琐事中获得资源 /010
- 第五招 做总比不做好，主动做总比被动做好 /012
- 第六招 待人学会察言观色，处事懂得机灵敏捷 /014
- 第七招 从擅长的事做起，向身边的人求得帮助 /016
- 第八招 将漫长的工作分阶段去做，将复杂的工作简单化去做 /018
- 第九招 将老客户作为敲门砖，将身边人作为引路人 /021
- 第十招 用心做事方能有所进步，敢于求助方能获得帮助 /023
- 第十一招 做别人想做的事，做他人不愿意做的事 /025
- 第十二招 将大事分解成一个个小事去做，将小事当做大事大张旗鼓去做 /027
- 第十三招 客户关系由下往上延伸，由外向里推进 /029
- 第十四招 说到的事就一定要做到，在做的事情一定要做出结果 /031
- 第十五招 将人脉关系进行价值化分类，实行等级化管理 /033
- 第十六招 建立良好宽松的內部关系，为自己营造广阔的平台 /035
- 第十七招 从多渠道收集信息，分类别加以归纳整理 /039
- 第十八招 比对信息，辨别真伪，掌握真相 /041
- 第十九招 层层推进了解内幕，下级引荐结识高层 /043
- 第二十招 勾画客户决策流程，寻找销售工作成功路径 /046
- 第二十一招 突破客户的心理防线，让客户成为我的知己 /048
- 第二十二招 引导客户提高采购标准，有效屏蔽竞争对手 /051
- 第二十三招 在客户内部发展内部教练，为后续工作埋下“奇兵” /053
- 第二十四招 包装产品激发客户的购买欲望，引导客户需求，建立竞争优势 /056
- 第二十五招 用问题去刺激客户，用方案来欢愉客户 /058
- 第二十六招 提升客户的服务等级，建立战略合作联盟 /060
- 第二十七招 借国家政策之力，解客户忧患之难 /062
- 第二十八招 信任是合作的基础，安全是合作的保障 /064
- 第二十九招 抢在对手前面展示产品，让客户先入为主加深印象 /067
- 第三十招 打动客户从真诚赞美开始 /069
- 第三十一招 取悦客户从感兴趣的话题入手 /071
- 第三十二招 异议是客户合作的信号，巧言善对打消客户疑虑 /074
- 第三十三招 不到最后一分钟绝不松懈，不达最终目标绝不放弃 /076
- 第三十四招 用情感去感动客户，用真诚来取信客户 /079
- 第三十五招 集中所有的资源，攻克最后的堡垒 /081
- 第三十六招 获得客户高层的支持，扫清最后的障碍 /083
- 第三十七招 拉近客户距离的“三把斧” /089
- 第三十八招 不断重复客户说过的话 /091
- 第三十九招 抓住交谈的“缰绳”，围绕交谈的主题 /093
- 第四十招 消除客户疑问，用事实说话 /095
- 第四十一招 量化客户关系，调整竞争策略 /097
- 第四十二招 界定阶段性成果，总结工作得失 /099
- 第四十三招 加强亲和力，成为受客户欢迎的销售人员 /103
- 第四十四招 创建个人品牌，提升个人价值 /105
- 第四十五招 用故事来讲解“产品”，用情感去感化客户 /107

<<大客户销售：从销售新人到销售冠军>>

- 第四十六招 迅速与客户打成一片，建立与客户的零距离 /109
- 第四十七招 提升自我价值，成为客户离不开的人 /111
- 第四十八招 巧妙发问，探究对方的购买策略 /113
- 第四十九招 增强个人魅力，成为客户想见的人 /116
- 第五十招 眼中有活，从小事做起 /119
- 第五十一招 合理的报价，实现企业利益最大化 /121
- 第五十二招 谈判是妥协的艺术，以双赢为最终目标 /123
- 第五十三招 打破谈判中的僵局，化解谈判中的阻碍 /125
- 第五十四招 审核合同条款细致，杜绝合同中的漏洞 /127
- 第五十五招 将难缠的客户当做最好的老师 /131
- 第五十六招 客户的抱怨是神圣的语言 /133
- 第五十七招 包里常备小礼物 /135
- 第五十八招 小人物更需十二分尊敬 /137
- 第五十九招 走遍世界，微笑是通行护照 /139
- 第六十招 面对客户的不合理要求，学会说不 /141
- 第六十一招 供货延期，第一时间沟通 /143
- 第六十二招 出现质量问题，化大为小，小事化了 /145
- 第六十三招 条件置换，满足客户的合理要求 /147
- 第六十四招 差异化服务，人情化点缀 /150
- 第六十五招 建立服务标准，等级化管理 /152
- 第六十六招 以客户为核心，提升服务价值 /155
- 第六十七招 组成项目团队，任务分解到个人 /161
- 第六十八招 分析客户信息，拟定推进策略 /165
- 第六十九招 分析对手动态，采取有效对策 /169
- 第七十招 关注工作时效，督促工作进度 /173
- 第七十一招 抓住节点，有效推进 /176
- 第七十二招 突破信息盲点，寻找最佳突破口 /178
- 第七十三招 控制费用，好钢用在刀刃上 /180
- 第七十四招 在预定时间里做完该做的事 /182
- 第七十五招 分析工作进展，重新调整规划 /184
- 第七十六招 评估你在客户心中的地位，提升客户关系 /187
- 第七十七招 评估客户合作的诚意，激发客户欲望 /189
- 第七十八招 评估销售成功的概率，调整工作策略 /192
- 第七十九招 招投标，全方位实力的展示 /194
- 第八十招 细化合同条款，杜绝合同漏洞 /199
- 第八十一招 评估项目风险，预防意外事件 /201
- 第八十二招 把货发出去，就必须把钱收回来 /203
- 第八十三招 将项目圆满收官，赢得二次销售机会 /207
- 第八十四招 绩效评估，总结提升 /209
- 第八十五招 对手实力强悍，联合同行抗衡 /213
- 第八十六招 弱小对手骚扰，使雷霆之力震慑 /215
- 第八十七招 挑动对手相互争斗，我方从中渔利 /217
- 第八十八招 差异化满足，人情化点缀 /220
- 第八十九招 联合基层的力量，抗衡高层领导的决断 /222
- 第九十招 借助高层领导的态度，打消决策人的顾虑 /224
- 第九十一招 抓住对手的短板，击中对手的要害 /226
- 第九十二招 化解客户的难题，赢得客户的信赖 /228

<<大客户销售：从销售新人到销售冠军>>

- 第九十三招 找出心中根结，化解主要矛盾，重建彼此信任 /230
- 第九十四招 将不利的局势搅浑，赢得公平竞争的机会 /234
- 第九十五招 在恰当的时间里，将恰当的产品卖给恰当的客户 /236
- 第九十六招 凝聚企业的优势，战胜强大的对手 /238
- 第九十七招 用价格优势吸引客户，用配套产品获得利润 /240
- 第九十八招 提升客户合作等级，建立战略合作同盟 /242
- 第九十九招 创建产品行业标准，提高行业进入门槛 /243
- 第一百招 用技术创新来引领行业进步，用产品升级来引导客户需求 /245

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>