第一图书网, tushu007.com

<<日有所成>>

图书基本信息

书名：<<日有所成>>

13位ISBN编号：9787512339309

10位ISBN编号：7512339305

出版时间：2013-3

出版时间：中国电力出版社

作者：斯蒂芬·斯奇夫曼

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

优秀的销售员有一个共同的技能：他们知道如何建立让双方都受益的有力关系。
《日有所成:打造顶级销售力》中的规则是D.E.I.管理集团公司（全美成长最快速的公司之一）的创立人和总裁以一个企业家的身份对自己过去实践经验的总结。

作者简介

作者：（美国）斯蒂芬·斯奇夫曼（Stephan Schiffman） 译者：王权 王正林 斯蒂芬·斯奇夫曼（Stephan Schiffman），是一位优秀的销售培训专家，也是一位出色的调查研究顾问，而且还是一位商业战略家。
他曾被授予“美国公司销售培训第一人”的称号，也被公认为是美国预测领域的第一流专家。
作为D.E.I.管理集团公司的创立人和总裁，他通过举办各种讨论会，对全世界近50万名专业销售人员的培训工作进行指导。
他是畅销商业名著《第一个电话的技巧》（《Cold Calling Techniques （That Really Work！）》）的作者。
他编著的其他书有《成功商业人士的25个习惯》（《The 25 Habits of Highly Successful Salespeople》）、《运作自己的企业》（《Make ItYour Business》）、《顾问手册》（《The Consukant's Handbook》）等。

书籍目录

前言 第1篇：树立正确的认知 01玩好“ 抛接球 ”游戏 02无条理的追求会一团糟 03目标时刻不忘 04下一步打到哪 05营造紧迫感 06巧妙地控制交谈 07说出你的故事 08处理最初的消极反应 09明确真正的增值点 10客户名单越长越好 11精心准备个人简介 12这不是在做练习 13适当自负一点 14学会做“ 虚拟员工 ” 15给客户准备备选方案 16抓住根本问题 17果断转向新客户 18自信的魅力 19知道自己输在哪 20看到资源而不是障碍 21找寻本质目标 第2篇：下一步是关键 22改写游戏规则 23让别人知道你在干什么 24每天打一个小时的电话 25让客户接受建议 26打好电话草稿 27改变客户的消极反应 28找准立足点 29弄清不合作的原因 30避开高峰期 31开场白要有吸引力 32亮出你的增值点 33掌握客户的过去、现在和将来 34多问“ 怎么样 ”和“ 为什么 ” 35花34的时间收集信息 36谨慎对待给客户的东西 37机会垂青能把握住它的人 38定期梳理客户信息 39围绕客户目标制定计划 40乐意向客户露出破绽 41让价值说话 第3篇：咬紧牙关直至成功 42开开心心来上班 43喜欢说“ 不 ”的客户 44积极反应赢得主动 45该放弃时须放弃 46筛选给力的备用客户 47急客户之所急 48突破无形的墙 49在失败中寻找突破 50成功=行动+坚持 致谢

章节摘录

版权页： 插图： 就在这时，令我没有想到的事情发生了，杰克马上把车开向高速公路旁边的一条小道，车子在我以前从来没有到过的街道上行驶一段后，又回到原来的高速公路上。
这时我们的车子已经绕过了那个交通事故的出事地点，到达了它前面大约半英里的地方。
这次，我赶上了那趟飞机！
我几乎一辈子都在这个城市生活，但我从来没有走过杰克带我绕过事故地点的那条路。
当时我觉得我非常幸运，因为能遇到杰克这样的好司机。
后来我问杰克怎么发现那条神奇的路的。
他回答说，根据他的经验，假如某位顾客由于路上不巧遇到事故而最终迟到了，那他可能不会抱怨事故本身，而是转而抱怨司机。
为了防止这种情况下招致顾客的抱怨，杰克决定采取一些必要的行动。
每次出车之前，杰克都做了些什么呢？
他准备了一条备用路线，每次出车都这样。
一旦路上真的出了问题，杰克总有一个预备方案。
不管怎样，你要尽一切可能履行对客户的承诺。
现在，这里有一个有趣的问题。
杰克是不是经常会用到他出车时准备的那条备用路线？
谁知道呢？
也许出车20次才会遇到1次。
但如果这样的情形真的出现了，杰克的备用方案会让谁受益呢？
客户！
还有另外一个问题。
当杰克的客户碰到了特殊情况，看起来似乎不可能准时赶上飞机的时候，由于杰克的细心和努力，客户获得了意外的惊喜，那么，客户对杰克和艾科米公司的信任度会发生怎样的改变？
答案显而易见，杰克和他的公司，有可能赢得一个永久客户。
的确如此。
事实上，每次杰克使用这条备用路线的时候，都会听到客户对他说同样的一句话：“谢天谢地，幸好这次我坐了你的车。
”如果这位客户这么评价杰克的服务，即使某个轿车服务公司的收费比杰克低5美元，杰克也能留住这个客户。
由于周到细致的服务和为客户着想而进行的种种应急准备，杰克仍然能留住这个客户。
虽然他准备的应急计划，在20次出车中可能有19次都用不上！
而且，20次出车中可能有19次，客户不会给他额外的小费。
但因为杰克总是很愿意帮助别人，为客户考虑，不管是不是分内的职责，他都想得非常全面。
因此，他每一次出车都能给客户留下很好的印象。
我们公司也总是为客户制订备用方案，因为我们想从他们那里得到积极反馈，我们想听到客户说出类似于“谢天谢地，我坐在你的汽车里！
”的话。
通常，我们最后提交的计划，就包含了最初的培训计划中没有出现过的新观点。

编辑推荐

《日有所成:打造顶级销售力》由中国电力出版社出版。

名人推荐

斯蒂芬·斯奇夫曼几乎能让所有的凡成为成功者。
——肯和达赖·多兰 CNN节目主持人 对予那些有兴趣亲身体验营销活动或设定职业规划的人来说，很有必要读读这本书。
在当今社会，本书对于任何人都十分有价值。
——莱利斯·汉密尔顿《为100个最佳非盈利事业工作》的作者 斯奇夫曼是国际知名的销售培训师，他代表了我们的观点：实践、展望、表现、发展！
——亚历山大·希尔 Nomadic Display公司销售与发行副总裁

第一图书网, tushu007.com

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