

<<销售的80>>

图书基本信息

书名：<<销售的80>>

13位ISBN编号：9787515500638

10位ISBN编号：7515500638

出版时间：2011-11

出版时间：金城出版社

作者：李伟

页数：186

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>

<<销售的80>>

前言

“你知道21世纪最贵的是什么吗？
——人才！

”新世纪的人才不会因为学历高低、外表美丑而贬值，而在于是否懂得博大、业务实战和敢想。如果一家企业没有杰出的人才，就很难立足于市场。

21世纪是职业多样化的社会，有人从事IT、餐饮、工程建筑、销售等行业。而今天，销售工作具有巨大的引诱力和艰难，它能给人们带来优厚的收入，还能让人享受职业特有的自由空间，当然也可能遭到客户的冷漠。

作为一名销售员来说，能避免死套的上班制度，不会因为朝九晚五的时间规划而感到厌烦，也不会因为枯燥乏味的工作而疲惫，销售工作可以给你一个不一样的每一天，感受每一时刻不一样的刺激和挑战。

销售是一种事业，你也可以说它重要或不重要。重要是因为它关系国民经济命脉，不重要是因为它也可以被描述成艰难、低下的工作。

在一定程度上说，它是一项高工资、高效率及难度大的工作。所以，这一切完全取决于你对销售工作是怎么看怎么想怎么做的。

但它有一点是被公认的：这是一种人生的考验和一种生存方式；一种自由的、不稳定的生存状态。它既可能让你一分钱也赚不到，也可以让你发财兴业。

如果你不善于销售这一行，就很有可能被它蒙上一层神秘而又模糊的面纱。

销售的状态完全由时间、经验、知识等方面左右着。它以一种新姿态站在市场经济的风口浪尖上，它的一切都不能依靠传统的经济模式而存在。在它的身上，体现着自尊与自卑，骄傲与低微。

不同的销售员体现着不同的推销意义，就像不一样的商品有着不同的存在价值。

人们佩服那些顶尖销售人员侃侃而谈、潇洒不凡的性格魅力，而自己又无时无刻不在内心里蔑视这种工作。

它可以是一片鸿毛，也可是一座大山；它可以剖析每一个人，深可见骨，它又可以分解每一个人；它能够左右企业的命脉，也能维持一个流浪汉的生计；能使智者自强不息，让愚者障碍重重。

从事每一行业的人都想获得成功，一位普通的业务员同样也拥有一颗不甘落后的心。

但是，并非百分百的人都能戴上成功的皇冠。

据有关调查：在销售行业，80%业绩是由20%的业务人员创造出来的。

这20%的人往往就是胜利者。

这些成功人士不是因为外表的美丽和天生的才能，而在于他们拥有成功人士所具有的优点。

在实际的工作中，很多人认为：只要能吃苦耐劳就能获得丰厚的报酬。

但是，往往事与愿违！

也许你是一位不怕艰难困苦的业务员，但总是怀疑自己的辛勤劳动所换来的微薄报酬，对着不起眼的业绩总是忧郁忡忡，而这是为什么呢？

成为优秀的业务员不是因为吃苦耐劳来实现的，每一行都有自己的一些特点和运转的技巧。

虽然业务员很累，不但是靠“跑”出来的，靠“汗水”浇出来的，还需要智商来“激活”这项工作。

“优秀者凭借技巧，平庸者唯靠辛劳”，这句话说的并不是没有道理。

如果你是位销售员，那么你是想当一名销售精英还是平庸的劳动者？

如果在你的骨子里充满了挑战的勇气，就会挑起这个重任，完成这一事业！

每个人都可以选择自己的人生轨迹，也有很多的选择权，可以选择自己愿意从事的事情。

而对于一位出色的销售者来说，他们需要更多的是坚持不懈地毅力和积极乐观的心态。

一位销售精英可以总揽全局，引领大家。

而一名平庸的销售者只能成为经济上和他人人生上的配角，人们也只能用一些微不足道的语言来形容他们。

那么，你是销售精英吗？

<<销售的80>>

要想成为一名销售精英，首要问题是你要知道如何发挥自身优势。

世界知名富翁李嘉诚就是从一名小推销员做起的。

对于一个十四岁的毫无背景的孩子，我们只能用贫穷来形容，而这就是他白手起家的资本。

当时，他只有一个信念——挣到足够养活一家人的费用。

他知道自己没有受到很好的教育和高深的学问，甚至也没有多余用来起家的钱，脑子里总是徘徊着祖母对自家贫穷的哀叹。

而他也没有像希腊神话中伊卡洛斯(Icarus)那样，驾着蜡做的翅膀往下堕。

起初，他没有嫌弃自己是一个小工，而是认真做好每一份工作；他从来不会把时间浪费在无聊的事情上，也不会花一分钱在没用的物品上。

对于现在的他来说，不是金钱和地位使他面带红光地站在时代的顶峰上，而是让他摆脱平庸单调的信念和态度！

成功没有固定的方程式，失败却有着明显的因子。

在21世纪，要想成为顶尖的业务高手，就必须掌握一些销售技巧，用智慧赢得订单。

“脸上不发光的人，永远不会变成一颗星。

”要想脸上发光，首先必须丰富自己的头脑，把智慧当做武器。

因此，21世纪是人才的世纪。

销售是一项伟大的活动，所以业务员的伟大不在于业绩显赫，而是要具备诚心诚意服务他人的职业精神。

如果你是一位顶尖的销售人才，你就能左右自己的未来，成就一项伟大而又艰巨的事业。

<<销售的80>>

内容概要

为什么大多数人不成功？

因为他们在缺少回报的工作中投入了太多的精力！

灵活应用《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》中的知识将使你避免这一问题。

“80：20法则”将教导你将身边的资源转化为优势，轻松获得成功与快乐！

勤奋的鸟儿有虫吃？

那可不一定！

意大利经济学家维弗利度·帕累托发现，成功永远属于20%的幸运儿，这就是著名的“帕累托法则”，也称“80：20法则”。

如何用20%的时间获得80%的收入？

如何从20%重要客户身上获得效益，《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》将指导你用最少的投入获得最大的成功。

<<销售的80>>

书籍目录

第一天 成长：正确看待自己及境遇

1. 没有热情，一切都会变得暗淡
 - 热爱自己的工作
 - 热情造就了一颗成功的心
2. 好心态成就自己
 - 销售员卖的是自信
 - 如何树立一颗强烈的自信心
 - 保持积极的心态
3. 不能只考虑事情的反面
 - 困难是成功者迈出的第一步
 - 消除客户的抱怨心理
 - 让客户说不出“NO”
 - 正面思考不利的环境
4. 天才似的销售能人不是天生的
 - 唯有自信才能突破困境的圈囿
 - 要有挑战拒绝的信心和勇气
 - 只有必胜的信念，才有更远的发展

第二天 走出去：向别人展示自己及产品

1. 知彼，才能有回应的策略
 - 收集客户的信息，防止谈崩的患因
 - 口是心非不可怕，关键看你有没有对策
 - 让客户的心里话流露在问题中
2. 有的放矢，方能成交
 - 哪怕是一分钱，也要实现它的价值
 - 确认客户的真正需求
 - 客户的动机才是埋单的理由
 - 不同的客户，需要不同的销售策略
3. 给客户提供的理由
 - “知己”才能信服他人
 - 全方位展现产品的优点
 - 优质的服务是客户选择你的关键

第三天 提高自我：成为市场上的主导者

1. 充分发掘自己的销售优势
 - 最大限度地发挥自己的优势
 - 发掘自己的优势
2. 与时俱进，时刻关注市场资讯
 - 在咨询中找到有利可图的商机
 - 一份有用的资讯是销售的灵魂
 - 资讯也有糟粕和精华

.....

第四天 寻找目标：找对池塘钓对鱼

第五天 发展：用智慧感动客户

第六天 收获：成交是每一天的追求

第七天 展望未来：循环满意的结果和循环美好的开始

<<销售的80>>

<<销售的80>>

章节摘录

2.好心态成就自己 心态决定一切。

当我们准备好了销售所需要勤奋、能力和智慧的时候，我们还缺一样，就是心态。

一旦在销售中遇到了拒绝或困境，而我们只需要一份好的心态。

积极的心态也是创造优异业绩的重要保证。

可以说，每一位业务员都遇到过失败和挫折，所以，业务员也是一份容易让人低落、自卑的事业。

许多业务员都存在着自卑意识，尤其是遭到客户拒绝或者推销失败时更是如此。

在实际工作中，经常可以看到业务员在顾客门前踌躇不前，害怕受到顾客冷落。

对于这种情况，也是很正常的，也是很容易理解的，但，也是想从事业务员的人必须克服的困难。

一位生来就有自卑、敏感、害羞心态的人，是不利于从事推销工作的。

尤其是自卑，更是业务员的大敌。

自卑意识使业务员逃避困难和挫折，不能发挥自己的能力。

松下幸之助说：“自卑感是推销员的大敌，是阻碍成功的绊脚石。

”心里的自卑感不能消除，也不会取得好的业绩，甚至工作都很难展开。

销售是一种需要主动去寻找客户、主动和陌生人沟通交谈的职业，这项工作性质决定了销售员必须热情、主动、大方、自信。

业务员必须具备良好的心态，否则很难展开工作。

销售员卖的是自信 一位美式足球教练接受一位记者采访时，曾被问到这个问题：“创造奇迹式胜利的秘诀是什么？”

”他说：“我们的球队拥有这个领域最杰出的选手，面对这些一流的选手，我还能教他们什么技巧呢？”

他们对美式足球的技巧与认识，绝不会比我少一分，我懂得的也绝不会比他们多一分。

我能做的唯一的事情，就是在迎战对手前一分钟，让我的球队的战斗意志达到沸腾。

这个奇迹的秘诀，不在知识也不在技巧上，它存在于每一位选手的内心，这股心灵的力量，才是创造奇迹的关键点。

”作为一名业务员同样也需要高昂的斗志和不败的信心。

有时候，一位失败的业务员不是因为客户的拒绝和外部不利的环境，而是源于内心的自卑和恐惧，这才是打败他们、阻碍发展的最好证据。

因此，消除自卑的心理才是成功销售的开始。

(1)没有什么工作是低下的。

销售也是一项伟大的活动 在职业多极化的时代，很多人总是带着蔑视的眼光看待销售这一行，甚至一些业务员都看不起自己的工作。

认为自己的工作难登大雅之堂，认为自己的工作低贱的、见不得人的。

而事实并非是这样的，推销工作是一项光明正大的职业，能实现梦想，带来财富，树立自信心，实现个人价值的美好事业。

美国的一所调查机构对五十四种职业进行了详细的测评。

其中，推销员的政治地位名列第十一位，和教授、医生、企业家在同层级；经济地位排在第六位，平均年薪超过二十万美元。

美国还曾以“你希望和从事什么职业的人结婚”为题，征询适龄女性的意见，结果，业务员名列第一。

在日本，每年都会举办一次优秀业务员业绩竞赛，胜出者可以加入“百万美元俱乐部”或“绩优俱乐部”，得大奖的超级推销员可以名扬四海，荣誉备至。

原一平就是一个最好的例子。

他是日本寿险业的泰斗、亿万富翁，被人们称为“推销之神”，“世界最伟大的推销员”，其著作《推销员之道》风靡全球，发行量多年居同类书之首。

根据权威的统计，世界上90%的富商都是从业务员做起的。

<<销售的80>>

所以，推销和其他任何行业一样，也是值得尊敬、值得投人的。

从事推销行业的人，千万不要自己瞧不起这个行业，它是一个真正值得人们尊敬的行业，是可以锻炼人的能力，提升人的素养的伟大职业，有专家甚至预言，21世纪的中国，销售这一行将会受到社会的敬仰和欢迎。

(2)要相信自己的公司 一些业务员的自卑感还源于公司，因为，他们不想因为自己公司的低名誉而毁了自己的业绩。

其实不然，每一位业务员就是公司的一面旗帜，无时无刻地都在进行着广告宣传，并不是在媒体上做宣传的企业都是好的。

客户对于一家公司的了解，基本上是从业务员那里得到的，如果业务员都不能正确地看待公司，操着低声低气的口吻与客户交谈，那么很难使客户信任你的产品，交易也随之变成水中花、镜中月了。公司的信誉、实力需要透过业务员传递给客户，业务员只有发自内心地热爱、信赖公司，才能把这份信心传递给客户，客户也才会考虑接受公司的产品或服务。

如果加入你所工作的公司有着不错的名誉度，还有很好的发展前景，那么就热爱自己的工作，把这份工作当做事业去热爱吧！

(3)要相信自己的产品 自卑还有可能源于自己所推销的产品，因为，业务员不能够很好地分辨出自己产品优于同类产品的地方。

所以，面对客户与此相关的质疑时往往会表现得手足无措。

推销所传递的就是一种信任，如果业务员对推荐给客户的产品表现得信心不足，那么客户是很难接受推荐的。

所以，不管你所销售的是什么产品，都不要怀疑它存在的价值。

在没有找到产品独特的优势之前，也不要贸然拜访客户。

只有自己对产品建立牢固的信心，才不会陷入客户的问题之中。

当然，还有一些业务员对自己的产品质量提出了疑问，同时也困扰着如何去定该产品的价格。

很多时候，业务员所推销产品的价格比柜台销售的同类产品要高出一大截，这使业务员在提出产品报价时往往面临困境。

“我感到自己像在抢劫——我用煽情的语言勾起了客户购买的欲望，在他欲罢不能时，提出一个天价，并暗示他：‘想实现刚刚我们一起勾勒的美梦吗？

你必须付出代价！

’”一位业务员苦恼地说。

实际上，这样的顾虑是多余的，同类产品的价格高低，也源于他们有着不同的性能和质量。

懂得价值规律的人都会明白，同一辆轿车在国内用十几万就可以买到，但是，要想进口一辆，那就要花几倍的价格才能买到。

其中的原因都源于价值不同。

只要能明白价值这一概念，就不难发现，价格并不存在什么问题。

在说服客户时，也使用这种策略——着重于价值而非价格，就很容易地获得客户的认同。

因此，当遇到价格很高的产品时，就要收集一些相关的资料作为参考，证明自己产品的价格是符合正当交易的。

只有在心里认为自己的产品是优质的，价格符合价值规律的，才能顺利的交易每一笔业务。

<<销售的80>>

编辑推荐

在销售领域里，20%的业务员制造了80%的业绩，是什么让他们卓尔不群？
《销售的80：20法则·告诉你客户在哪里》将为你揭开金牌销售的成功之道。

世界上充满了不平等，这种不平等关系也可以称为“80：20法则”。
掌握了这法则就可以用20%的付出获取80%的回报。
因此，这一法则又被称为“省力法则”。

<<销售的80>>

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>