

<<销售真的很简单>>

图书基本信息

书名：<<销售真的很简单>>

13位ISBN编号：9787515802077

10位ISBN编号：7515802073

出版时间：2012-10

出版时间：中华工商联合出版社

作者：李平

页数：232

字数：260000

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>

## <<销售真的很简单>>

### 前言

有商业的地方，就有销售。

一个优秀的销售员是公司、企业最为宝贵的资产，实践证明，大凡成功的企业家、管理者，都有过成功的销售经验，或者靠做销售起家。

因为销售可以改变人、磨炼人，甚至成就人。

但销售却是门槛低、不容易做好的一门职业。

销售员中99%是失败者和平庸者，只有1%的人能够获得成功。

其中的理由很简单，绝大多数人在无数次的失败后绝望地放弃了，还有一部分人终因吃不了那份苦半途而废，只有那些痴迷于竞争和挑战、渴望享受成功的喜悦、顽强而执著地坚持到底的极少数人，在历尽千辛万苦以后才能站在新的起点，成就自己的销售人生。

所以，选择销售，就是选择执著，选择挑战，选择成功。

经常听到销售人员抱怨：订单难成，业绩难升！

一提到订单，更是让许多销售人员头皮发麻，脚发软。

要知道，一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个销售代表的知识和技巧运用的结果。

因为销售是可以学习的，只要方法正确，把握住销售的核心——搞定了人，就可以搞定客户，搞定销售。

顶级的销售员没有顶级的智慧，有的只是简单的方法！

不管你是销售新人，还是一名老销售员、老业务员，从现在开始，要学会用简单的销售方法去提升自己的销售力，改为自己的销售人生。

也许你依然打着领带、穿着西装，手提公文包，不分寒暑，行色匆匆却目色茫然地穿梭于闹市、楼宇；也许你像“幽灵”一样，日出而作，日落而息，心力交瘁了一天，还要躺在床上拍着脑门为痛失客户懊恼不已；也许你依旧逢人便是客，坚持发扬“跑断腿，磨破嘴”的精神，如痴如狂地进行着精神与肉体上的双重修炼：一个累坏了的销售员也是一个差劲的销售员。

《销售真的很简单——“搞定”了人就搞定了销售》将告诉你顶级销售员是如何用简单的方法完成复杂的交易的。

本书没有空洞乏味的理论教条，也没有泛泛而谈的陈词滥调，而是更多地从心理视角层层深入，步步展开，以通俗易懂的文字，辅以丰富的事例，进行精辟的方法讲解。

各个章节逻辑次序分明，语言平实，并对各节要点进行了精要提示，便于掌握与学习。

本书提出的各种方法、技巧、谋略简单实用，可操作性强，是销售人员不可多得实用读本。

同时，本书也适合其他各类人员参考，如，导购员、营业员、促销员、门店老板，以及商场的管理者等。

## <<销售真的很简单>>

### 内容概要

销售，是销售人员与客户之间心与心的互动。

销售的最高境界不是把产品“推”出去，而是把客户“引”进来！

只有学会观察，学会换位思考，销售员才能轻易地洞察顾客的心理，赢得顾客信任，达到成交的目的。

李平编著的《销售真的很简单(搞定了人就搞定了销售)》从人的心理视角层层深入，步步展开，以通俗易懂的文字，辅以丰富的事例，进行精辟的方法讲解。

《销售真的很简单(搞定了人就搞定了销售)》是一本让销售变得顺其自然，从而创造出骄人销售业绩的图书。

## <<销售真的很简单>>

### 书籍目录

- 1 销售是挑战性的职业——销售是勇敢者的事业
  - 销售不是简单的卖产品
  - 销售是一种科学
  - 销售是一种艺术
  - 销售是一种态度
  - 销售就是推销自己
  - 销售就是为了“搞定”人
  - 销售是成功的最佳捷径
- 2 好形象才有好业绩——喜欢你，才会喜欢你的产品
  - 塑造良好的第一印象
  - 小边幅，大问题
  - 穿着也能为你加分
  - 体态左右你的状态
  - 打好名片这张牌
  - 微笑是最好的礼遇
  - 让有激情成为一种习惯
  - 把自信亮给客户
  - 绝不作自贬身价的事
- 3 学会与“不”打交道——“薄脸皮”也能做好销售
  - 成功销售从拒绝开始
  - 失败，没有任何借口
  - 灵活应对客户的婉拒托辞
  - 有目标就没有失败
  - 找到拒绝背后的原因
  - 最需要恐惧的是你自己
  - 培养超强的心理调节能力
  - 坚持是成功的终极法则
- 4 细处读懂客户的消费心理——争取客户要先研究客户心理
  - 争取客户要先研究客户心理
  - “嫌货人”才是买货人
  - 读懂客户的身体语言
  - 识破客户笑语中的玄机
  - 巧从着装判断客户的购买力
  - 给客户优惠的技巧
  - 把握住客户释放的成交信号
  - 必知的七类客户消费心理
- 5 有效说服要从心开始——懂人情，更要明个性
  - 开场决定终场
  - 引导客户多做肯定回答
  - 绝不代替或“逼迫”客户做决定
  - 永远不要跟客户争辩
  - 倾听是另一种动听的语言
  - 巧妙答复客户的异议
  - 及时排除客户的成交疑义
  - 利用好顾客的心理“缺陷”

## <<销售真的很简单>>

- 6 方法比努力更重要——找到合适的方法就能成交
  - 幽默是成功销售的润滑剂
  - 避免无效的销售话语
  - 学会牵引客户的思路
  - 多做有效的展示
  - 做好销售日记这本账
  - 成功预约客户的8法
- 7 把客户当“情人”——关系决定成交
  - 人脉即销售的命脉
  - 喜欢你，才会喜欢你的产品
  - 不要只把产品卖给顾客
  - 谈感情比讲道理重要
  - 肯定并赞美你的顾客
  - 寻找并培养你的准客户
  - 先做好熟人圈的生意
  - 先做朋友，再做生意
  - 不可不知的250定律
- 8 价钱永远要最后谈——谈判是“暗战”不是对话
  - 先谈价值，后谈价格
  - 把握住签单的最佳时机
  - 摸清客户侃价底线
  - 灵活拒绝客户的无理出价
  - 以退为进谈价策略
  - 化大为小谈价策略
  - 成交不是销售的终点
  - 将回款风险降到最低
- 9 必须要敢啃“硬骨头”——敢谈别人不敢谈的生意
  - 谈别人不敢谈的生意
  - 谁吃透客户，谁就拥有市场
  - 找到决定成交的“关键先生”
  - 核心客户要优先“关照”
  - 定期巡访关键客户
- 10 要学会“吃掉”对手——销售就是为了解决竞争
  - 做个令人尊敬的对手
  - 永远不要贬低对手的产品
  - 矮化对手不如研究对手
  - 向竞争对手要订单
  - “死嗑”不如“合作”

## <<销售真的很简单>>

### 章节摘录

版权页： 成功销售从拒绝开始 销售是从拒绝开始的，而拒绝又是从第一次电话约见客户开始。通常是你一接通对方电话，还没等你把自己的意思讲清楚，对方便会以“我很忙，没有时间”等借口把你拒绝了。

面对诸如此类的客户，许多销售员的舌头马上会变硬。

接下来就不知如何应对了。

如果是你，你该怎么办呢？

这在销售行业里被称为“软钉子”，那么该如何拔除这个“软钉子”呢？

1.让他做道选择题 首先，不管对方说什么，你自己心里要冷静。

如果对方说自己没空，你可以说：“某总，正因为我知道您很忙，所以才打电话来跟您约个时间。

我不会耽误您很多时间，只要几分钟就可以了。

您看，是明天上午还是明天下午我来拜访您？

”如果对方说明天没时间，那事情就好办了。

你可以接着问：“那您看是后天还是大后天我过来拜访您？

”这样，你就占据了主动，因为现在不是见不见面的问题了，而是安排什么时候见面的问题。

有的客户一听你是来推销产品的，会本能地告诉你：“我对这个不感兴趣，你找其他公司吧。

”遇到这种情况，你可以这么说：“您不感兴趣，也没有关系，就当了解一个信息，我不会耽误您很多时间，只要几分钟就可以了。

您看，是明天上午还是明天下午我过来拜访您？

”当然，你也可以这么说：“某总，您这么说我能理解，如果我不了解的东西，我也不会感兴趣，所以，我想最多占用您几分钟的时间，介绍一下我们的产品，我相信，在您真正了解这个产品之后，您会感兴趣的。

您看，是明天上午还是下午我过来拜访您？

”当然，有些客户是非常精明的，他不会做你给他出的选择题，也不直接拒绝你，而是说：“你先传个资料过来，我们研究一下，再跟你联系。

”结果你等到头发白了，也不会得到任何回音。

作为销售员，千万不要相信客户与你主动联系的话。

但在这种情况下你也不能太过大意，最好先判断一下对方是不是在敷衍你，你可以这么说：“好，我现在就传过去，也请你们尽快研究。

星期五我正好路过你们那里，顺便也拜访一下您，听听您的意见。

”或者说：“好，我知道您事情也比较多，干脆这样，星期五，我再打电话过来。

”总之，在这个时候一定要保持一颗平常心，如果对方有意向，能够约见成功固然好，你就此可以确定时间地点，进入下一步“面谈”。

如果对方没有意向，约见失败，这也很正常，不必太在意。

2.创造意外的机会 当你几次提出成交都被拒绝后，不要气馁，还要争取最后的机会。

如，可以利用与客户告辞的机会做些文章，也可以随机创造一些意外机会。

一位推销员到一家日化厂推销塑料垫片，眼看厂长就要下逐客令了，他有意将自己发明的国际时差钟露出来——这是用各国国旗替代常见的时针分针的挂钟，立即吸引住了厂长，尤其是当厂长得知这只钟多次获奖，并已在申请了一些国家专利时，顿时对他热情起来。

这位推销员借此机会叩开了成功的大门。

## <<销售真的很简单>>

### 媒体关注与评论

一位好听众，不仅到处受人欢迎，而且能够比其他人知道得更多。

在推销初期，有效的聆听和提问技巧会让他获得更多的信息，他会因此而赢得更多的交易机会。

——著名心理学家 威尔逊·米兹纳                      肯定的想法不迫使你做任何事情，但它比消极的想法更能帮你把任何事情做好。

因此。

推销员只有去掉自己头脑中的固有的观念和消极的想法，才能实现高业绩。

——推销大师 齐格·齐格勒                      不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户。

当你把每一个人都当作潜在客户时，通常情况下。

他们大部分都会成为你的真实客户。

——推销之神 乔·吉拉德

## <<销售真的很简单>>

### 编辑推荐

传情会意，轻松与客户建立情感联系；巧妙引导，迅速化拒绝为认可和信赖。

经济的发展，便捷的通讯以及电脑的普及，使销售行业的推销手段和渠道有了长足的发展。但不管手段及渠道怎样，销售最终还是要与人打交道。

读懂顾客的心，是抓住成交的关键。

销售其实就是一门人际交往的学问，销售中的各种问题，都与人有着千丝万缕的联系。

成功的销售员不一定最会说话，但他一定懂得怎样“搞定”人。

《销售真的很简单》是让你迅速提升业绩，从平庸走向优秀，从销售“菜鸟”走向销售精英的最佳读本。



## <<销售真的很简单>>

### 名人推荐

一位好听众，不仅到处受人欢迎，而且能够比其他人知道得更多。

在推销初期，有效的聆听和提问技巧会让他获得更多的信息，他会因此而赢得更多的交易机会。

——著名心理学家 威尔逊·米兹纳 肯定的想法不迫使你做任何事情，但它比消极的想法更能帮你把任何事情做好。

因此。

推销员只有去掉自己头脑中的固有的观念和消极的想法，才能实现高业绩。

——推销大师 齐格·齐格勒 不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户。

当你把每一个人都当作潜在客户时，通常情况下。

他们大部分都会成为你的真实客户。

——推销之神 乔·吉拉德

<<销售真的很简单>>

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>