

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787538859607

10位ISBN编号：7538859608

出版时间：2009-2

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：沃伦·威奇斯勒

页数：251

译者：阎先宝

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>

<<销售圣经>>

前言

对于广大销售人员、企业家、商界人士来说，《销售圣经》这本书无疑将成为他们全面、系统的业务指南。

《销售圣经》这本书的销售理念是建立在永恒不变的销售原则之上的。

该书内容专业、实用，基于常识，便于读者理解。

《销售圣经》的销售理念是我在做销售人员、销售经理和销售培训师等的漫长职业生涯中逐渐摸索出来的，它接受了销售实践的检验，既不会摆布于人，也不趋附于任何时尚。

更确切地说，《销售圣经》所介绍的是3种专业实用的、互相连贯的、全套销售理念，即销售流程、销售计划和销售实践。

<<销售圣经>>

内容概要

本书作者沃伦·威奇斯勒是全球公认的销售专家、美国完胜营销公司的缔造者兼总裁，他因向销售人员、销售执行官以及销售组织提供国际领先的销售理念、技巧和方法而享誉世界。奉书是其在总结自己几十年成功销售经验基础上的经典力作，书中通过销售流程、销售计划、销售实践3个紧密联系、互相贯通的成功销售理念建立了一套完整的销售体系和战略思想，涵盖了作者所掌握的成功寻找、赢取、留住客户的全部最佳策略和技能。本书的销售理念是作者在做销售人员、销售经理和销售培训师等漫长职业生涯中逐渐摸索出来的，接受了销售实践的检验，专业、实用、基于常识，便于读者理解。对于广大销售人员、企业家、商界人士来说，本书无疑将成为他们全面、系统的业务指南。

<<销售圣经>>

作者简介

沃伦·威奇斯勒，美国完胜营销公司的缔造者和总裁。在商业销售领域，沃伦是一位全球公认的销售专家，每周都出现在辛迪加“成功销售全攻略与沃伦”的电视广播秀中。他创立的完胜营销公司因向销售人员、销售执行官以及销售组织提供国际领先的销售理念、技巧和方法而享誉世界。其客户包括多家财富500强公司以及成百上千家其他各类公司，这些公司广泛分布于金融服务业、制造业、银行业、保险业、物流业和专业服务等领域。

<<销售圣经>>

书籍目录

绪论 怎样成为八面玲珑的销售精英 成功销售全攻略的选择 克服销售障碍 学习之前需要先忘记以前所学的东西 为什么《销售圣经》适用于所有的销售人员 为什么不断提高你的业务技巧如此重要

第一部分 销售流程 第1章 建立稳固的销售基础 你必须要有个销售流程 客户进化论 客户就是你最大的指望 第2章 销售流程之续篇 走出销售误区 商务洽谈控制让客户做出承诺 切记：如果不问客户具有约束力的问题，我们将一无所获 第3章 维护并拓展你的销售业务

第二部分 销售计划 第4章 销售策略的制订 第5章 制订销售计划

第三部分 销售实践 第6章 专业销售人员的自我管理 第7章 业务行为中的有效销售实战 第8章 后记：《销售圣经》之思维模式 附录：《销售圣经》之工具套餐

<<销售圣经>>

章节摘录

新技术毋庸置疑，使用新技术是拓展销售业务和维护客户的神奇方法。

其实每天都有对销售人员有用的新技术问世。

无论你是在本书出版后5年还是50年后再阅读它，新技术和新观念都在推动着我们不断前进。

然而遗憾的是，许多销售人员不敢于接受并利用新技术，而是选择墨守成规。

过去很多年里，许多新技术的出现帮助了销售人员。

20世纪70年代末80年代初，便携式电话是个新发明。

而后它被称为“移动电话”，或汽车无线电话，因为你必须把它安装在汽车上。

我知道很多积极进取的销售人员都在车里安装了这种电话，即使当时的价格是当今的20~30倍。

为什么当时这些销售人员愿意花费巨资在移动电话上呢？

因为他们知道这项新技术不仅能够节约他们时间，而且还能够帮助他们联系客户。

他们不用再把车停靠在路边，然后去使用公用电话。

积极进取的销售人员能接受新技术。

个人电脑的问世又是怎样的情况呢？

1983年之前，没有个人电脑，1993年电脑如雨后春笋般大量出现。

想象一下当你带着笔记本电脑到你客户的办公室去拜访，你的电脑里面存储着大量的数据，并且能够随时随地获取大量信息，那将会对你有多大的帮助啊。

接着，我们目睹了电子邮件和万维网的问世。

这是聪明且有进取心的销售人员非常欢迎的新技术。

后记

基于前一章的观点，我能想象得到一旦你挖掘出自身销售动机，你肯定会为你那把握成功的能力而备受鼓舞，你是否愿意往前继续迈步，并看看其他一些能很大程度决定你究竟有多成功的概念呢？

如果答案为“是”，那么请继续看下去，因为我将与你分享一些可能发人深省的观点。

这些观点是我对我的工作和无数与我共事过的人的工作进行多年观察而得出的，它们极大地影响了那些与我分享过这些观点的销售人员的生活。

首先，我要谈谈这些策略，然后以分析销售动机作为后记，也为这本书划上一个圆满的句号。

<<销售圣经>>

编辑推荐

《销售圣经》是一本改变千万销售人员命运的书。

<<销售圣经>>

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>