

<<销售金点子>>

图书基本信息

书名：<<销售金点子>>

13位ISBN编号：9787542935632

10位ISBN编号：7542935631

出版时间：2012-7

出版时间：立信会计出版社

作者：涂鹤宁

页数：342

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>

## <<销售金点子>>

### 前言

当你站在销售的门外，踌躇满志地准备着是否踏入这个看上去低门槛、高收入的行业，开始建设自己的幸福人生时，手中应该握有什么利器？

当你混迹于销售大军中，挣扎着想要得到机遇青睐、摆脱时间的湮没时，需要具备什么能力？

当你成为销售精英、鼎足于一方时，又已经成就了怎样的造诣？

想要成功，能力很重要。

优秀的销售员必须具备傲人的口才、一流的技巧、坚强的心态、丰富的人脉、不懈的追求……，销售精英简直就是全能的代名词。

但技巧永远都到达不了完美，能力永远都充盈不到丰沛，想要把销售工作做好，并不是一件容易的事，在浩浩荡荡的销售的队伍中，也并不是每个销售员都能成为胜利者。

登门拜访客户时，怎样才能让他记住并非超凡脱俗的你？

介绍产品时，怎样口吐莲花才能引爆客户的兴趣？

与客户对话时，如何说才能让他信服你，如何做才能让他支持你？

面对不同性情的客户时，用什么样的技巧能瞬间打动客户？

竞争对手对你虎视眈眈，你是奋力拼搏还是化压力于无形，化竞争为合作？

当客户提出异议时，怎样用巧妙的手腕化解难题，既得到朋友又获取利润？

这一系列的问题虽然看上去有些简单，但在实际操作中，却是可能让销售员招架不住的拦路虎。

不过，所有这些担心都将从这里终结，从翻开本书的这一刻起，这些问题你都能得到简洁、有效的答案！

本书从预约拜访、心理掌控、人脉建设、口才技巧等几个方面，用销售箴言点出从业之道；用精彩的营销故事生动再现了销售的各个环节；用精炼的语言将网罗客户、维护客户等方法娓娓道来；用点石成金的销售点子成功点燃你的智慧火炬，帮你打开通往销售精英的大门。

这是一本定位精准、通俗易懂、符合实际的战略兵法，也是一部措词生动、启迪思维、面面俱到的实战宝典，让你读完之后马上就能受益。

本书没有艰难晦涩的干枯理论，没有桀骜难懂的古板面孔，更重要的是，读完本书，拿下订单不再是困难，轻松运用技巧让客户心悦诚服也不再是梦想！

如果想要在销售行业占据一席之地，本书可以成为你的指明灯，希望本书在给您带来轻松阅读的同时，也能够助您提高自己的营销水平。

## <<销售金点子>>

### 内容概要

本书从预约拜访、心理掌控、人脉建设、口才技巧等几个方面，用销售箴言点出从业之道；用精彩的营销故事生动再现了销售的各个环节；用精炼的语言将网罗客户、维护客户等方法娓娓道来；用点石成金的销售点子成功点燃你的智慧火炬，帮你打开通往销售精英的大门。

## <<销售金点子>>

### 书籍目录

前言

第1章 做好准备——销售的前景在于自信与激情

第2章 寻找客户——让寻找成为一种习惯

第3章 接近客户——探询客户的真实需求

第4章 留住客户——让客户成为你的铁杆粉丝

第5章 心理操纵——不动声色，巧设圈套

第6章 吊足胃口——捕捉兴趣，勾起欲望

第7章 语言魔法——少说多听，舌灿莲花

第8章 广结人脉——先交朋友，后做销售

第9章 竞合关系——超越对手，成为精英

第10章 处理异议——低调接收，高调处理

## &lt;&lt;销售金点子&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 做好准备——销售的前景 在于自信与激情 销售员就像是一线战士，他们在走向战场前，一定要做好充分的准备，要具有好心态与好形象。如果没有好心态，销售员就无法成就任何一件大事，更别说在销售工作中获得财富和成功了。在即将与客户正面“交锋”时，销售员一定要做好“面子工程”，否则，客户也就不会给你留面子了。

做好准备——销售的前景在于自信与激情 1. 好形象能“捕捉”更多客户 一个人的外在形象，反映出他特殊的内涵，倘若别人不信任我们的外貌，你就无法成功的推销自己了。

对于销售员来说，形象是第一生产力。当外貌气质俱佳的你神采奕奕地出现在客户面前时，客户也会为你禁不住喝彩。如果说有什么能引起轰动的话，首先肯定是形象能量大爆发，引爆他人眼球，然后，你的魅力才会辐射开来，捕捉住每一位客户的心。

这不仅是营销学上重要的一课，更是实用心理学中的一项高招。

要想成为销售行家，就要率先表示自己能为形象负责。

形象，并不是一个简单的穿衣、长相、发型、化妆的组合概念，而是一个全面素质的直观表现。形象展示着你的品位、修养、知识层次、社交层次……它们为客户提供了这样一个精准的判断工具，使你的社会位置、你的事业前途毫无保留地显现在人前。

它甚至决定了客户是否愿意与你再次会面。

弗兰克是一个出色的推销员。

在一次技术交流会上，一位经理对弗兰克公司的产品颇感兴趣，两人约定了时间准备再仔细商谈一下。

弗兰克按照约定的时间前往客户公司的那天，正好下起了大雨，弗兰克穿着防雨的旧西装和雨鞋出门。

弗兰克到那家公司以后便递出了名片，要求和经理面谈，然而他等了将近一个小时，才见到那位经理。

弗兰克简单地说明了来意，没想到那位经理却冷淡地说：“我知道，你跟负责这事的人谈吧，我已跟他提过了，你等会儿过去吧。”

这种冷遇对弗兰克来说还是第一次，在回家的路上他反省着：“是哪个地方做错了呢？”

今天自己所讲的内容应该是跟平常一样精彩，怎么完全没有吸引客户注意力呢？

他一边走一边苦苦思索。

当经过一家商店的广告橱窗，看到自己的身影后恍然大悟，立刻明白自己失败的原因了。

平常弗兰克都穿得干净体面，神采奕奕，而今天穿着旧西装、雨鞋，看着就像落魄的流浪汉，那位经理对自己不屑一顾是情理之中的，更别说跟自己谈产品了。

弗兰克非常懊悔，但也从中总结了经验教训，告诫自己在今后工作中，类似错误不可再犯了。

很多时候，销售员会碰到与弗兰克一样的问题：为什么自己就这样不明不白地被客户赶出来了？而弗兰克的故事清楚地告诉你，请时刻保持形象的完美！

很多人在谈完一笔没什么希望的买卖后除了独自哀怜，有时也会反省一下。

为什么客户从眼神中就很明显地透露出不喜欢自己的神情。

是说错话了，正巧碰到客户气头上？

还是带去的资料不全，没说到客户心坎里去？

实际上，当你推门进到客户办公室的第一秒起，客户就已经决定了是否要跟你试着谈合作。

当然不是说要你永远追求一见钟情的几率，而是要让出色的形象为你打好头阵。

因此，为了获得客户的尊敬、信任，更为了成功地推销自己，做成生意，获得更大的成功，你一定要使自己成为大家最想要的样子，尽善尽美。

## &lt;&lt;销售金点子&gt;&gt;

金点子： 1. 销售行业处处以貌取人，衣着打扮品位好、格调高的销售员，往往占尽先机。  
2. 销售员在去见客户之前，一定要让服装服饰和身份、年龄、气质、场合相协调，给客户留下一个好的印象，令客户看起来感觉你干练又自信，觉得你是可以信任的。

3. 深蓝色西服、白衬衣是走遍世界不出错的商业标准制服。  
2. 魅力是销售员最好的名片 外表的魅力可以让你处处受欢迎，不修边幅的推销员给人留下第一眼坏印象时就失去了主动。

生活节奏紧张是每个人都深有体会的，几乎所有人都不愿意花更多时间去原谅再深入了解那个给他留下不美好的第一印象的人，尤其是对这个“想从他口袋里掏钱”的销售员了。

在推销的过程中，销售员的表演随时都在给客户留下印象，而这个印象完全取决于你自己。当你离开后，是否在意客户是怎么描述你呢？

是觉得你是一个值得信赖的，可靠的合作人员，还是华而不实的花架子？

打动客户除了有良好的形象，带着优良的产品，精湛的“演技”外，更需要发挥出你独特的个人的魅力，这样才能最大限度地让客户瞬间“爱上”你。

美国勃依斯公司总裁海罗德说：“大部分人没有时间去了解你，所以他们对你的第一印象是非常重要的。

如果你给人的第一印象好，你才有可能开始第二步，如果你留下一个不良的第一印象，很多情况下，事情的进展就会比预期的要难很多。

对于寻求商机的人，一个糟糕的第一印象，就失去潜在的合作机会，这种案例数不胜数。你必须花费更多的时间才能够抹去糟糕的第一印象。

“8月份一个炎热的上午，一位推销钢材的专业销售员走进了某家制造企业的总经理办公室。

这个销售员身上穿着一件看不出究竟是什么颜色的衬衫和一条皱巴巴的裤子，他嘴里叼着雪茄，含糊不清地说：“早上好，先生。

我代表阿尔巴尼钢铁公司。

“什么？”

“这位准客户问，‘你代表阿尔巴尼公司？’

听着，年轻人。

我认识阿尔巴尼公司的几个头儿，你没有代表他们——你错误地代表了他们。

你也早上好！

“爱默生曾经说：‘你说得太大了，以至于我根本听不见你在说什么。’

换句话说，你的外表、声音和举止所传达的印象有助于使准客户在心目中勾勒出一幅反映你的本质性格的画面。

当你出现在你的准客户面前时，你让他们看到的是一个什么类型的人呢？

他们在刹那间捕捉了一系列你的图像或快照，然后，他们将其中最重要的一些储存进自己的意识中。

内布拉斯加州一位经验丰富的经理说：“有一天，一个人来拜访我。

他穿得就像一部著名的老剧《上午之后》中的一个角色。

他开始做一个好得非比寻常的销售推介，但我老是走神。

我看着他的鞋子、他的裤子，然后再把目光扫过他的衬衫和领带。

大部分时间里我都在想，如果这位专业销售员说的都是真的，那他为什么穿得如此落魄呢？

“他告诉我他手中有许多订单，他有许多客户，他们也购买了大量的这种产品。

但他的个人外表致命地显示他说的话不是真的。

我最后没有购买，因为我对他的陈述没有信心。

“如果你想让客户从陌生状态完全对你的产品产生兴趣的话，首先要学会管理自己，将最好的一面呈现在客户面前。

英国著名的形象公司CMB对世界著名的300家金融公司的决策人调查发现，在公司中位置越高的人越认为形象是成功的关键，他们也愿意雇用和提拔那些有出色外表和能向客户展示出良好形象的人；而加拿大某保险公司人事部门主管，谈到形象在初次面试中的重要性时，他说：“这是至关重要的

## <<销售金点子>>

。我们的职业代表着公司的形象，职员的形象反映着我们的产品质量。

”要知道，大部分客户都依赖于第一印象的信息，并且你初次提供给客户的印象就是经济效益，除此之外，别无机会。

一名合格的销售员，必须从外表上征服客户，才能深入谈内涵！

金点子： 1. 专业销售员必须有成功的外貌、成功的谈吐和成功的姿态——它们都有助于将销售面谈成功地进行下去。

2. 销售员带给客户的第一印象是非常重要的，因为你不可能再有第二次机会了，而这一切的获得在很大程度上与你的穿着打扮、精神气质密切相关。

3. 初次拜访就种下合作的契机 如果未能成交，销售代表要立即与客户约好下一个见面日期，如果在你和客户面对面的时候，都不能约好下一次的时间，以后要想与这位客户见面可就难上加难了。

你打出去的每一个电话，至少要促成某种形态的销售。

销售员在初次拜访客户时，往往会笑着进去，哭着出来，因为达成交易的可能性几乎为零。

但是，销售精英从预约开始，就已经制定好一套“攻略”抓住客户了。

他们熟稔心理学，对把握时机，争取与客户面谈的机会手到擒来。

可是，如何从一开始就抓住客户心理，让他“乖乖”地跟着你的步子走却是门考量智慧的大学问。

当你从打第一个联系电话开始，客户是否有耐心地听你把想讲的讲完，是否愿意有兴趣回答你的提问，甚至是否与你敲定了约见的时间？

你有什么办法，能将百忙之中的客户从他原本的思路里拉出来，把时间用在你身上？

听上去很难，但几乎所有的销售精英都懂得仅用一次联系就抓住客户之道，即使开始仅仅只是一场陌生的电话拜访。

……

## <<销售金点子>>

### 编辑推荐

《时光文库：销售金点子》是一本定位精准、通俗易懂、符合实际的战略兵法，也是一部措词生动、启迪思维、面面俱到的实战宝典，让你读完之后马上就能受益。本书没有艰难晦涩的干枯理论，没有桀骜难懂的古板面孔，更重要的是，读完本书，拿下订单不再是困难，轻松运用技巧让客户心悦诚服也不再是梦想！



#### 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>