

<<学会用脑拿订单>>

图书基本信息

书名：<<学会用脑拿订单>>

13位ISBN编号：9787560272771

10位ISBN编号：7560272770

出版时间：2012-1

出版时间：东北师大

作者：孙朦

页数：271

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>

<<学会用脑拿订单>>

前言

当你意气风发地敲开客户的房门推销产品时，客户却对你充满着疑惑的眼神，甚至对你置之不理，此时你的心灵是否受到了打击？

当你正满心欢喜地拿着订单与客户签约时，你的一个细微漏洞惹恼了客户，结果，竹篮子打水一场空，一个订单就这样泡汤了。

大家都知道，销售是一项极具挑战性的职业。

销售人员总是在拒绝与接受中挑战自我。

对于销售人员来说，昨天是残酷的过去，今天是残酷的现实，明天将有着美好的希望。

但是，大部分人都倒在了今天残酷现实的血泊之中。

其实，销售并没有你想象中的那么复杂。

你要想推销出一件产品，需要的是你的各种综合素质，更需要的是技巧，而非鲁莽；销售需要的是一份平和的心态，而非浮躁的心情。

销售是一门韵味很深的课程，它更是一种时间的积累、专业知识的积累、实战经验的积累、行业人脉的积累。

在销售界有这样一句很经典的话：“能攻下堡垒的不是牙齿，而是你的舌头，更是你那充满智慧的大脑。

”做过销售工作的人可能都知道，要想成功地将一件商品推销出去，最重要的是如何快速地刺激客户的购买心理，有效地调动客户的购买需求，从而在心理需求、情感欲望上最大程度地激发客户的购买欲望。

所以，作为一名优秀的推销员，只有学会用脑来武装自己，掌握一定的销售技巧，善于洞察客户的心理，化解客户的心理抵触，使交易自然达成，你才能拿到人生最重要的一桶金。

著名美国心理学家马克斯韦尔·马尔茨曾说：“每个人都是为成功而来到这个世界上的，但是有的人成功了，有的人却没有，那是因为每个人使用大脑的程度不同。

”道理很简单，成功者是实实在在用心、用脑去做事业，而失败者只是敷衍了事。

本书正是从如何使用大脑来营销、如何能够更好地应对客户的拒绝、怎样可以更好地去销售自己、拿到订单后如何去做等多方面入手，内容涵盖销售心理修炼、销售技巧以及实战说话术中的各种策略，为正准备致力于从事销售工作和正在与客户打交道的销售员，提供准确、实用、全方位的指导。通过对本书的阅读，希望销售人员可以在困难重重的工作中变得游刃有余，在与客户的身经百战中，可以巧夺订单。

真诚地希望读者朋友在阅读本书后，可以不断地在销售领域开拓自己的事业，取得辉煌的战绩。

<<学会用脑拿订单>>

内容概要

成功者总是千方百计想办法，失败者总是千方百计找借口。

我们在营销道路上要想获得成功，首先要成为一名寻求办法的高手。

只有你掌握了经验和技巧，你才能做到事半功倍。

本书既可以作为销售人员提升业绩的指南针，也可以用来作为销售公司培训员工综合素质的经典教程

。

<<学会用脑拿订单>>

书籍目录

- 第一章 赢在起点，学会用脑
 - 为自己的职业而自豪
 - 只要你留心，处处皆市场
 - 魔力销售，情感导入
 - 情商比智商更有分量
 - 如何运用启发式销售
 - 好口碑换来大订单
 - 销售中二八定律的运用
 - 做最精致的名片去“俘虏”客户
- 第二章 擦亮眼睛寻找客户
 - 潜在客户就在我们的身边
 - 用多方外在媒介来撒网捕鱼
 - 新销售员接近客户的方法
 - 看穿客户的购买动机
 - 用恰当的方式迷住你的顾客
 - 抓住任何细小的线索
 - 放眼长远方能钓到大鱼
 - 留下悬念钓客户
- 第三章 人脉是机会的源泉
 - 打通人脉等于打通钱脉
-
- 第四章 综合能力值百万
- 第五章 产品展示要到位
- 第六章 认清你的合作伙伴
- 第七章 用心理战术牵着客户走
- 第八章 交易法码要均衡
- 第九章 自我激励，将销售进行到底
- 第十章 销售人员切记要领
- 第十一章 客户决定你的腰包
- 第十二章 赢在售后，再点舞台

<<学会用脑拿订单>>

章节摘录

为自己的职业而自豪 记得有位哲人曾经说过：“生命是没有意义的，除非有工作；所有的工作都是辛苦的，除非有知识；所有的知识是空虚的，除非有热望；所有的热望都是盲目的，除非有爱。

”有爱的工作才是生命的具体化，那么，让我们怀着一份积极的热情去工作吧！

让我们以百分之二百的行动去热爱自己的职业。

曾经，在无数个地方，看到过这样一幅幅画面：在某个银行大厅，大堂经理端庄秀丽，温婉可人，在引导客户办理完业务后，如沐春风的客户向他(她)索要电话号码，他(她)莞尔一笑：“只要您有需求拨打我们的服务热线，我保证我的同事们会向您提供同样优质的服务。

” 在某个银行自助服务端。

深夜值班的保安不厌其烦地指导客户打印对账单，协助客户提取完现金后，带着客户到门外，指着马路方向，告诉客户哪个路段可以最快打到的士。

笔者还看到过这样一幅画面：某家银行营业部的工作人员正向农民工朋友详细地讲解密码汇款与普通汇款的区别。

因为客户不会说普通话也不识字，他又找来与客户同是江苏籍的员工向他提示收款方的注意事项。

生活中的这些小事一桩桩地展现在我们的面前。

我们应该热爱自己的职业，因自己的职业而自豪。

美国亿万富翁约翰·洛克菲勒说过这样一段话：“工作是一个施展自己才能的舞台。

我们寒窗苦读来的知识，我们的应变力、我们的决断力、我们的适应力、我们的协调能力都将在这样的一个舞台上得到展示。

除了工作，没有哪项活动能提供如此高度的充实自我、表达自我的机会，以及如此强的个人使命感和一种活着的理由。

工作的质量往往决定了生活的质量。

” 他的这段话使我们明白了工作的意义所在。

你对推销这一行业的真正感受究竟是什么？

许多推销员在这一行业之中找到了自我满足和挑战的感觉。

当他们完全懂得推销的意义时，他们就不会再对这一行业存在销售的看法，并且会渐渐地对这个行业产生一种发自内心的喜爱。

当代美国伟大的推销员乔·吉拉德说：“每一个推销员都应以自己的职业为骄傲，因为推销员推动了整个世界。

如果我们不把货物从货架上和仓库里面推销出去，整个社会体系的钟摆就要停摆了。

” 只要一提到工业化革命，我们就必然联想到新机器、自动化设备和产品。

但是如果推销员不把顾客的订货单拿到。

那么这一切都不会发生。

而且如果这种产品和推销产品的人不能为购买者带来利益，那么销售也是无法继续下去的，所以推销远不仅仅是销售。

不论是过去还是现在，推销都是我们经济繁荣和增长的推动力。

身为一名推销员，应该以推销业为荣，因为它是一份值得别人尊敬和会使人有成就感的职业。

如果有任何方法能使失业率减低到最低。

推销即是这之中最必要的条件。

有一则研究显示，一位普通的推销员即可为30名制造业员工提供工作机会。

可以说，推销是一项理想的工作和事业。

你要相信，推销有利于社会、有利于企业、有利于自己。

推销是推销员走向老板的捷径之一。

当你树立起这样的观念的时候，你就不至于卑躬屈膝，而是充满自信地去迎接客户。

成功的销售人员所以成功，是因为他们把销售当做一种事业来经营。

有的销售人员只是把销售当做买卖双方的一个简单过程，那么就一定不会下苦功去学习各种知识、各

<<学会用脑拿订单>>

种技巧，那么又怎么能抓住机遇，成全自己呢？

那些把销售当做事业去奋斗的销售人员，会在一开始就给自己定下一个宏伟的目标，为了达到这个目标，他们会付出异于常人的艰辛工作，通过坚持不懈的努力，最终取得成功。

若销售人员能够把销售当做一项值得奋斗终生的事业。

那么他的心态就与别人不同，他销售成功的概率也会比常人大得多。

这是因为他已经将销售行业视为自己的生命。

要想主宰自己的生命，必须学会分析自己的现状，为自己作一个职业规划，给自己制定一个有挑战性的战略目标。

这样，他就能自觉地去学习、去努力。

这种精神是每一个销售人员取之不尽、用之不竭的精神力量，并最终会将他推向销售行业的顶峰。

只要你留心，处处皆市场 当下，有很多经营者慨叹市场难觅。

其实不是这样的，只要善于发现，处处都会有新市场。

根据报道，广东有家专门生产橘子罐头的工厂，在过去生产罐头时只取橘肉，而将橘子皮视为废物扔掉。

有一天，这家罐头厂厂长逛集贸市场时偶然发现，鱼头比鱼身贵，鸡翅比鸡肉贵，而且销路很好，颇受启发。

P2-4

<<学会用脑拿订单>>

编辑推荐

对于一名屡遭挫折的营销人员来说，你是否知道，为什么你总被顾客拒之门外？

你是否知道，什么原因使你的梦想破灭？

如果你现在还是一头雾水，不知道究竟销售中的哪一个环节出差错，那么，你只需静下心来读完孙滕编著的《学会用脑拿订单》，你便找到了营销秘诀，找到了快速致富的捷径。

本书为正准备致力于从事销售工作和正在与客户打交道的销售人员，提供准确、实用、全方位的指导。

读完此书，你将即学即会，全面提升销售业绩。

<<学会用脑拿订单>>

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>