

<<销售潜规则>>

图书基本信息

书名：<<销售潜规则>>

13位ISBN编号：9787560966267

10位ISBN编号：7560966268

出版时间：2011-3

出版时间：华中科技

作者：西子夏

页数：248

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>

<<销售潜规则>>

内容概要

读懂“销售潜规则”，让你摆脱平庸，平步青云。

有些人自视颇高，但踏入销售圈子奋斗多年，却发现自己业绩平平、职场前景黯淡；有些人能力平平，却把销售做得一帆风顺、销售业绩步步高升。

是什么左右了他们的成败？其根源就是隐藏在销售领域深处的无形规则——潜规则。

潜规则无形可循，却又无处不在；不得其道者处处碰壁，得其道者一路凯歌。

不管你是销售老手，还是初入其门的新人，本书所写的销售潜规则都会让你开卷有益、助你平步青云。

。

<<销售潜规则>>

作者简介

西子夏

策划人，策划代表作有《销售女皇董明珠》《餐饮女皇俏张兰》《马云：我的团队永不言败》《一生财富：拿破仑·希尔传》《向解放军学执行》等。

曾从销售助理做到公司总经理，拥有超过千年销售实践经验。
此书为多年工作经验总结，意在告诉读者销售技巧之外的技能，让你在销售工作中如鱼得水，快速成长为一个明星销售员。

<<销售潜规则>>

书籍目录

业务篇 “夹起尾巴”做销售 潜规则01：甭拿你的脸面当回事 潜规则02：多给客户一些“面子”
潜规则03：销售潜规则没有固定公式 潜规则04：收获之前先把学费交够 潜规则05：没有回报，
让步免谈 潜规则06：结交“高层”才是硬道理 潜规则07：要么是乞丐，要么是使者 潜规则08：
像蜘蛛一样织一张关系网 潜规则09：付出与收入绝对不会等价 潜规则10：“销售冠军”只是一个
传说 潜规则11：做销售更要先小人后君子 潜规则12：有些客户不值得你去努力 潜规则13：夸海
口就是给自己挖陷阱 潜规则14：走出“业务第一”的误区 潜规则15：占到便宜后不要忘了卖乖客
户篇 客户才是你的财神爷 潜规则16：客户关系都是攀出来的 潜规则17：结交生意场上的权贵们
潜规则18：吃饭事小，出局事大 潜规则19：讨好，需要花钱花心思 潜规则20：客户就是鱼，看你
怎么钓 潜规则21：销售就是一场逼真的表演 潜规则22：潜在客户是你的“新娘” 潜规则23：让
客户觉得你为他着想 潜规则24：牵着客户的“鼻子”走 潜规则25：客户精，你要比他更精 潜规
则26：你可以让客户“起死回生” 潜规则27：把客户当成女孩去追 潜规则28：认识不认识其实都
无所谓 潜规则29：客户的毛病是你惯出来的 潜规则30：跟客户关系太亲密没好处 潜规则31：优
秀的销售员都是“人情圣” 潜规则32：不起眼的人也能办人事成交篇 一切行动只为成交 潜规则33
：嘴上“飘花”，账上“落叶” 潜规则34：客户是“病人”，你是华佗 潜规则35：炉火纯青的嘴
皮子功夫 潜规则36：笑脸背后架一把“砍刀” 潜规则37：闻着臭、吃着香的回扣 潜规则、38：
要想业绩好，必须下猛药同事篇 办公室里的政治游戏公司篇 跟老板打打“太极拳”

<<销售潜规则>>

章节摘录

营销和忽悠有其相似的地方，但也有不同。

不同的是：营销是大智慧，而忽悠只能是一种小聪明。

而相同的是：营销是一种方式和手段，忽悠也是。

所以，对于营销和忽悠的关系，也完全可以说，营销就是忽悠，但此忽悠绝非彼忽悠。

营销中的忽悠也是一种能力，一种水平，更是一种智慧，一种艺术。

能忽悠成功，达到目的，就营销策划本身而言，就是成功的，忽悠也就是值得肯定的。

1.师出有名 正义之师必胜，古来无论是征战还是讨伐，都须首先找一个理由，战争檄文就是人心倾向的凝聚剂。

同样，产品的推广，也必须要有个让人们信服的理由，让广大客户接受的理由。

2002年，奥克斯发动空调价格大战的檄文即为《空调成本白皮书》，并因此大获全胜。

2.只说好不坏 在营销过程中，只说好不坏，这是潜规则。

当然，也没人笨到会花钱去告诉大家说自己的产品不好。

中国广告业初期，企业主恨不能说自己的产品全身都是宝。

定位理论时期，讲求产品策略，同样只能说好，而且是更能打动人的好。

在这样的情况下，消费者早就被忽悠得而不知道东南西北了，芳心岂能不被乖乖就俘？

3.引导需求 消费者的需求是永远存在的，也是各有差异的，消费者的需求也不是所有的企业都能满足的。

那么，如何在消费者的需求和企业的目的之间找到一个共同点，并得到消费者的认同，激起共鸣呢？这可就要看策划人的忽悠水平了。

深度挖掘消费者的潜在需求，并加以引导、利用，便成了企业宣传给消费者的消费愿景。

如果这个需求挖掘得好，并能和企业所提供的服务形成密切结合的话，再加以激发，这个忽悠就是很成功的了。

.....

<<销售潜规则>>

编辑推荐

实用的销售博弈法则。
秘而不宣的销售圣经，精炼独到的销售智慧，一个优秀的销售员不但要有良好的销售技能，更要有处理好与公司、老板、同事及客户之间关系的手段和方法，这就是销售潜规则。

<<销售潜规则>>

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>