

<<最营销>>

图书基本信息

书名：<<最营销>>

13位ISBN编号：9787562249108

10位ISBN编号：7562249105

出版时间：2011-9

出版时间：华中师大

作者：闻欣颖

页数：259

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>

## 内容概要

提起销售，这是一个人人熟知的行业.但大家熟知它，却不了解它，甚至不知道它的重要性。销售是市场经济发展的产物。

据权威部门统计资料显示，世界上90%以上的富豪都是从推销员做起的。

人们知道的华人首富李嘉诚，他16岁就开始当推销员；日本的“经营之神”松下幸之助最初也是从推销员做起的；联想总裁杨元庆、台湾地区首富王永庆也都做过推销员。

可以这样说，做推销员的经历是他们一生的财富，也是他们创造巨额财富的有力助推器。

随着经济的飞速发展，商业活动越来越发达，各行各业的人们开始了解销售、重视销售，并且越来越多的人开始喜欢销售、从事销售。

伴随着推销员队伍的不断扩大，成为一名优秀的销售人员、顶尖的销售人员，赚取令人羡慕的高薪已经成为很多年轻人的理想。

但如何才能实现这个理想呢？

这就要求人们必须通过不断学习来提高自己的业务水平。

有人说取得成功的捷径就是不断吸取成功者的经验。

这话一点也没错。

如果大家想成为销售领域的佼佼者，捷径就是向那些成功的销售大师学习，快速用正确并且有效的销售知识填充自己。

## 作者简介

闻欣颖，研究生学历，即将出版《芝麻开门——成就阿里巴巴网络帝国的13个管理法则》。

书籍目录

第一章 没有天生的推销员

推销之神原一平

做生活中的有心人

建立适用的准客户卡

用微笑去征服客户

解决拜访中遇到的难题

原一平销售七法

“先听后说”帮助销售成功

激发客户的好奇心

竭尽所能达成交易

拒绝对“客户异议”的恐惧

优秀的售后服务是下一次销售的开始

原一平批评会

第二章 成交绝对不是偶然的

销售界天王金克拉

做时间的主人

寻找潜在客户

有效面对销售中的恐惧

时刻不忘推销之职

对销售需求进行分析

POGO原则

确定潜在客户真正的需求

为潜在客户提供问题解决方案

时刻去寻找订单

从容面对客户的拒绝

在销售中发挥想象力

“画图”成交法

第三章 像销售精英一样思考

营销高手博恩·崔西

心态是推销员成功的前提

把自己看成咨询顾问

.....

第四章 把任何东西卖给任何人

世界上最伟大的销售员乔·吉拉德

第五章 让销售成为爱好

销售培训大师汤姆·霍普金斯

第六章 市场营销无处不在

现代营销之父菲利普·科特勒

## 章节摘录

作为一名推销员，与客户打交道是每天必须要做的事情。在与客户打交道的过程中，由于买卖双方立场难以完全相同，难免发生矛盾和冲突。通常在这种情况下，客户会因为自己的需求无法得到满足，而对推销员说了“不”。面对客户的拒绝，推销员如何巧妙维护公司的利益，稳定客户的情绪，最后达成销售，这需要丰富的经验和高超的智慧。

如果我们关注销售行业，了解推销员的职业，我们会发现很多潜在客户说了“不”后，很难再改变自己的决定了。

不过我们同样发现了，如果是销售高手，情况就大大不同了。他的行为可以证明，绝大多数的销售订单都可以在潜在客户说“不”之后拿到。一些统计调查同样表明了，大约60%的销售交易是在潜在客户对销售人员说过5次“不”后达成的。

似乎上面阐述的观点都能得出这样一个结论，即便潜在客户说了“不”，销售交易依旧会达成。但金克拉的观点是，潜在客户不会“改变他们的决定”回头找推销员购买产品。金克拉认为，潜在客户可以基于新的信息来做出新的决定。

推销员要知道，当潜在客户做出否定回答的时候，专业推销员会认为，“不”这个回答代表了意思是，潜在客户对产品了解的还不是非常充分，尚且无法达到做出肯定回答的地步。这时的推销员千万不要同潜在客户进行争论，而是要继续完成为潜在客户提供需求信息的工作。推销员必须进行更多、更有效的关于产品特征、功能和益处的描述，从而为潜在客户解决困难，让潜在客户可以心甘情愿地做出“是”的决定。

推销如何能让潜在客户从不愿意购买产品转变成可以全方面的认识商品呢？基本上，有经验的推销员会通过提问寻找潜在客户拒绝的理由。

.....

编辑推荐

原一平、金克拉、博恩·崔西、乔·吉拉德、汤姆·霍普金斯、菲利普·科特勒六位世界顶级销售大师教你成为销售高手，如何避免无用的劳动，如何从一个小销售员成为顶级销售大师。

原一平销售七法，成交绝对不是偶然的，建立适用的准客户卡，拒绝对“客户异议”的恐惧，价格不是客户做出购买决定的最重要因素，确定潜在客户真正的需求，谁是推销员的“黄金客户”，不能让客户挂掉电话，“画图”成交法，推销产品的“味道”。

## 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>