

<<成功的销售从人脉开始>>

图书基本信息

书名：<<成功的销售从人脉开始>>

13位ISBN编号：9787563934751

10位ISBN编号：7563934758

出版时间：2013-5

出版时间：方朋远 北京工业大学出版社 (2013-05出版)

作者：方朋远

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>

<<成功的销售从人脉开始>>

前言

相信每一位销售人员都志在成功，并坚持不懈地追求着成功。

然而，仅仅凭借着自己的努力就可以取得成功吗？

答案是否定的。

因为在当今竞争日益激烈的时代，仅仅凭借着满腔热情已很难找到自己的立足之地，每一个销售人员都遇到过仅凭一己之力办不了事的情况，因此，每一位成功销售人员都是借助着他人的力量来实现自己的目的，也只有如此，才能真正达到自己所想要的结果。

正所谓：“篱笆立靠桩，人立要靠帮。

”身为销售人员，就必须学会建立个人的人际关系网。

人脉乃是一个销售人员成功的关键，更是一笔无形的财富，是一个销售人员通往成功的必经之路。

曾经有一项调查显示：一个人所赚财富有15%来源于知识，而有85%来源于人脉。

销售人员的成功与否与所拥有的人脉存在着极大的关系，人脉越庞大，销售人员的能力便越强大。

对于一个销售人员而言，若是没有良好的人际关系，即使能力再出众也会处处受到限制。

在当今销售界，人脉可谓关系着一个人的生存与发展，有关系者便可以获得很好的发展；而没有关系者则只会被销售市场所淘汰。

销售人员只有努力打造自己的人际关系网，并善于利用这张关系网，才能更好地立足销售市场。

所谓的人脉实则是人际关系，销售人员只有拥有良好的人脉方能发挥超强的能力，离开了人脉便无法取得良好的业绩。

无论处于哪种行业，都必须有良好的人际关系，再展现出出众的能力，那么，想要取得很好的业绩就不是难事。

事实上，机会与运气并不是每一个人都能够成功把握的，之所以一些人可以在逆境中披荆斩棘地走出来，而另一些人在面对困难时从此一蹶不振，很大一部分原因是因为拥有不同质量的人际关系网。

有了良好的人际关系作支撑，机会与运气便会时常降临；而离开了良好的人际关系网，只会与运气与机会无缘。

在这个世界上，人际关系都是建立起来的，并通过不断维护得以完善。

因此，作为销售人员，若想将自己的产品推销出去，首先要做的便是为自己铺就一条宽阔的人脉之路，从人际关系出发开启成功销售的大门。

<<成功的销售从人脉开始>>

内容概要

《成功的销售从人脉开始》讲述了机会与运气并不是每一个人都能够成功把握的，之所以一些人可以在逆境中披荆斩棘地走出来，而另一些人在面对困难时从此一蹶不振，很大一部分原因是因为拥有不同质量的人际关系网。

有了良好的人际关系作支撑，机会与运气便会时常降临；而离开了良好的人际关系网，只会与运气与机会无缘。

<<成功的销售从人脉开始>>

书籍目录

第一章客户人脉，关乎你的财脉 人脉带来机遇 善用250定律让你的人脉妙不可言 虎头蛇尾只会断送掉你的前程 积累客户人脉，便是积累成功 不断开发有潜力的新客户 善于发现客户的特点 让你的名片满世界飞 让老客户主动为你介绍新客户 学会与他人分享人脉信息 与不喜欢的人结交，也会带来财脉 第二章产品销售，态度决定你的人脉 态度决定事业的高度 坚守原则是销售成功的关键 不避讳，坦诚讲出缺点 感恩之心不可缺 勤奋敬业方能动人心 自信乐观的心态至关重要 友好地对待每一位客户 机遇更青睐有准备的人 爱心让销售不再是问题 给予永远不会被拒绝 责任心更能打动人心 销售人员的字典中不存在“失败”二字 倾听比说更有效 第三章良好形象，成功打造人脉的名片 好人缘带来大财源 不断打造迷人的个性 注重首因效应，让你赢在第一印象 与众不同才能印象深刻 举止优雅更得人心 注重礼貌销售 时时作自我认知 坦诚，但不可草率 摧毁自尊，塑造自我 第四章人脉管理，让你的关系网活起来 为每一位客户建立档案 利用饭局赢得人脉 让人脉圈子处于开放的状态 一定要记住客户的名字 第五章口口相传，善打口碑这张王牌 第六章巧施人情，提升竞争力 第七章说动别人，让其帮你达到目的 第八章保持微笑，让微笑为你的人脉加分 第九章闲聊——人脉销售的调味品 第十章寻找贵人，背靠大树好乘凉 第十一章朋友之交，为人脉做好存储

<<成功的销售从人脉开始>>

章节摘录

版权页：行走于销售行业，作为一名销售人员的你若想达到无往不胜、左右逢源的最高境界，你就必须是一个能“吃得开”的人，就像富兰克林所说：“对成功起着关键性作用的便是要懂得如何搞好人际关系。

”这句话同时也说明了，销售人员若想获得常人无法获得的成功，就必须努力铸造良好的人脉，不断提升自己的人缘，为自己赢得好的口碑。

而这一切，都源于好形象。

好形象给人以可信赖感，给人留下深刻的第一印象，从而使你与别人的关系融洽，形成好人缘。

要知道，好人缘的打造可以令你更具竞争力。

因为好人缘属于一种好资源，而好资源便造就了你强大的竞争力与亲和力，从而为你吸引更多客户的关注与信赖。

从这种程度上来看，好人缘又对销售人员的成功起着决定性的作用，更是关系到销售人员财源的重要因素。

徐翎是一名服装公司的推销员，她是一个各方面能力都非常强的人，而且有着非常好的口才，她所在的服装公司，几乎没有不认识她的，而且她的上司对她也非常好。

尤其是那些与她接触过的客户，没有一个不被她所打动的。

然而，正当徐翎的事业如鱼得水之时，她却犯了一个非常大的错误。

这一错误害得她差点被炒鱿鱼。

尽管最终公司领导决定让徐翎继续在公司工作，但是徐翎还是决定辞职。

在辞职之后，她又开始重新找工作。

但是，工作并不是那么好找的。

在徐翎离职的那段时间里，以往每天都忙忙碌碌的她，一下子没有任何事情可做，此时的她才深深意识到自己辞职的决定太过仓促，在自己没有做好任何准备的情况下，就选择了离职，真是太冲动了。

正当徐翎十分痛苦的时候，她的电话铃响了。

接通了电话，一下子聊了一个多小时，徐翎才将电话挂掉，原本精神不振的她，此时嘴角露出了微笑。

在此之后，徐翎又接连接到了好多电话，其中有一些是自己以前的同事打来的，一些是客户打给自己的，每次在接完电话之后，徐翎脸上的笑意便会增加一分。

因为不管是以往的同事，还是以前的老客户，他们打电话来都是安慰、鼓励她的，并且有给她出主意的，甚至还有一些人给了她很多电话与公司地址，让徐翎去找这些关系。

很快，在同事与老客户的帮助下，徐翎找到了一份非常好的工作。

此时的徐翎深深体会到好人缘带给自己的好处，以前之所以乐于与他人交往，只是单纯地想与他人做朋友，她从来都没有想过会有这么一天，当自己遇到困难时会有那么多人主动帮助自己。

这让徐翎深悟到好人缘为自己添加了一笔无形的财富。

<<成功的销售从人脉开始>>

媒体关注与评论

想有更多人脉，把75%时间用在不认识的人身上。

——乔吉拉德 销售就是不断地去找更多的人，以及销售给你找的人。

世界一流销售训练大师——汤姆霍普全斯 销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念

。

人脉销售就是一个开枝散叶，开花结果的过程。

世界一流效率提升大师——博恩崔西 “像爱自己那样爱别人”，这就是确立人脉关系的要谛。

日本推销之神——原一平

<<成功的销售从人脉开始>>

编辑推荐

《成功的销售从人脉开始》介绍在这个世界上，人际关系都是建立起来的，并通过不断维护得以完善。因此，作为销售人员，若想将自己的产品推销出去，首先要做的便是为自己铺就一条宽阔的人脉之路，从人际关系出发开启成功销售的大门。

<<成功的销售从人脉开始>>

名人推荐

想有更多人脉，把75%时间用在不认识的人身上。

——乔·吉拉德 销售就是不断地去找更多的人，以及销售给你找的人。

——汤姆·霍普金斯 销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念。
人脉销售就是一个开枝散叶，开花结果的过程。

——博恩·崔西 “像爱自己那样爱别人”，这就是确立人脉关系的要谛。

——原一平

<<成功的销售从人脉开始>>

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>