

<<销售人脉学>>

图书基本信息

书名：<<销售人脉学>>

13位ISBN编号：9787564067243

10位ISBN编号：7564067241

出版时间：2013-1

出版时间：墨墨 北京理工大学出版社 (2013-03出版)

作者：墨墨

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>

## <<销售人脉学>>

### 前言

每天，在很多的销售公司里，当群情激昂的人在一起分享自己的0得时，当大家一起为每一个创造出惊人价值的同伴呐喊助威时，当众多的崇拜者围绕在那些有着骄人业绩的同事身边赞叹时，总有那么几个人会默默地退后，与喧闹的人群拉开一定的距离而暗自伤神。

然后他们会不断地质问自己：“为什么我就做不到？”

”最终，他们黯然离开了，带着许多的无奈和遗憾，因为他们无法找到能够提升销售业绩的良方。

如今竞争激烈的市场，使得销售竞争更加惨烈，但为什么总有那么几个人，无论在何种艰难境况下，都能让自己的销售业绩遥遥领先？

这就离不开他们平时积累的人脉。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。

在商业竞争异常激烈的现代社会中，人脉资源影响甚至决定着我们的销售事业的进程，是销售决胜的关键所在。

经营好人脉资源，是保持业绩一直遥遥领先的基础，也是优秀销售人员的致胜法宝。

比尔·盖茨曾经说过：“一个人永远不要靠自己花100%的力量成就梦想，而要靠100个人，每个人花1%的力量去铸就成功。

”正是在这种投资人脉的方法的基础上展望未来。

比尔·盖茨才有了缔造微软公司的成就。

“人脉决定财脉。

”人脉就是宝贵的信息，就是难得的资源。

人脉就像杠杆的支点，能帮助我们撬动难以解决的问题，更可以为我们带来难以想象的财富。

美国石油大亨洛克菲勒在谈及自己的成功经验时说：“与太阳下所有能力相比，我更注重的是与人交往的能力。

”就销售工作本身来说，销售就是人与人之间的买卖过程。

如果没有广泛的人际关系，就很难谈及有广泛的客户资源，销售工作就会举步维艰。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富，是通往销售之巅的秘诀。

在销售工作中，积累人脉就是交朋友的过程。

交情有了，朋友交定了，订单基本就确定了。

有人曾把销售分为三个步骤：由生人变熟人，由熟人变关系。

由关系变销售。

想办法与客户结识，由陌生人变为熟人，并建立起一种相互信赖的关系，这就让销售变得顺理成章了。

而在这个过程中。

如果有一个中间人帮你介绍，显然就会使你与陌生客户熟识的过程变得简单而轻松了。

同时也很容易让对方信赖你，并成为你的忠实客户。

“自己走百步，不如‘贵人’扶一步”，在销售中。

你也需要结识所有能结识的“贵人”，从他们那里得到你想要的信息、资源。

有了他们的帮助。

你的销售工作就不愁做不红火了。

本书不仅从不同的方面让你了解销售人脉的重要性。

还通过实用的案例，教你如何在实际销售中不断地建立和拓宽人脉，从而为你的成功销售做好铺垫。

本书内容翔实。

实用性强，是新老销售人员步入辉煌的最佳选择。

## <<销售人脉学>>

### 内容概要

《销售人脉学》内容简介：销售人员如何建立自己的人脉关系——《销售人脉学》正是针对广大销售人员的困惑和迷茫，总结成功人士的经验，详细阐述了销售人员应该如何拓展自己的人脉圈子，广交朋友，做好、做熟、做深每位客户。

《销售人脉学》内容丰富，语言生动通俗，主要以销售大师们成功的经验为框架，以他们的亲身经历为主要内容，为读者展示了一幅生动的销售画卷。

阅读《销售人脉学》不但可以让你学会如何扩大个人的影响力，如何在客户中建立良好的口碑，还可以让你学会如何通过客户帮助你完成销售等一系列的技巧。

《销售人脉学》既适合从事销售工作的人士阅读，也适合商务人士以及对营销感兴趣的人士阅读。

《销售人脉学》是那些金牌销售人员送给我们的一份厚礼，是销售人员走向成功的上佳读物！

## <<销售人脉学>>

### 作者简介

墨墨，北京树国际图书公司签约作者，橡树国际图书公司为资深大众社科类畅销书出版公司，作品涉及女性、心理学、经管、励志等多个方面内容。

主要出版物有《不打不骂教男孩100招》、《不娇不惯教女孩100招》、《不生气》、《修心》、《淡定》、《做自己的心理咨询师》、《男人要懂心理学》、《女人要懂心理学》、《推销要懂心理学》、《哈佛家训大全集》、《活学妙用厚黑学》、《低调做人厚黑处世》等百余品种。

## &lt;&lt;销售人脉学&gt;&gt;

## 书籍目录

先交朋友，后做生意 认识几个人，决定你签几个单 002 “贵人”让你的销售事业突飞猛进 005 找到关键人物，才能顺利签到单 008 结交成功人士，使业绩加倍 011 广积人脉，拓展人脉 014 把面子留给客户，把“里子”留给自己 017 多谈谈与客户共同熟悉的人或物 020 “口碑销售”，让客户替你做广告 024 巧妙利用“证人”促成销售 027 即使客户不买产品也要给他“口惠” 030 谈判开始，先与客户套交情 033 很多“关系”是自己挖掘出来的 035 人情练达，销售事半功倍 有人情味的销售才是好销售 040 有情的销售为你留住客户 043 别让门卫和秘书坏了大事 047 馈赠小礼物让销售更好做 050 人走茶不能凉——产品卖出也要记得客户 053 你关爱客户，客户“关爱”你的产品 056 维护老客户，就不愁新客户 059 客户想要便宜，你就送给他 062 “借出”的人情高于“积欠”的，销售就不难 066 你给他一块糖，他给你一支笔 069 用你的好心，结交和你签单的客户 072 言谈得体，有效沟通 模糊表态，避免与订单失之交臂 076 沟通就像是跳舞，和谐互动最重要 079 “没话也要找话”，闲谈间自然切入正题 083 夸人减龄，遇货添钱——交际要先学会赞美 085 用“谆谆教诲”打动客户 089 喋喋不休只会令客户生厌 092 给客户一点善意的提醒 095 从关心的角度步步引导，让你轻松拿订单 098 巧妙的提问带给你骄人业绩 102 长话短说，有话直说 105 像朋友一样说话，让客户感受到你的帮助 108 会说话拿订单，不会说话得罪客户 111 把话说到客户的心坎里 116 做对生意找对人 不要瞧不起那些“看起来很俗”的人 120 认清“菜鸟”与“大虾”的差异 124 从谈话速度和语气洞悉人心 127 识别“骗子”和“装家” 130 读懂人心，领会客户的肢体语言 133 识别内向、敏感紧张型的客户 137 透过沉着冷静看到客户的精明之处 141 脾气急躁的客户更愿意看关键部分 143 “冷冰冰”的客户对产品并不“冷” 146 让性格开朗的客户感受到“人情味” 149 独断专行的客户控制欲强 152 销售产品，人品先行 销售就是在推销自己 156 不害怕说自己产品的缺点 159 言行一致胜过千言万语 162 微笑价值千金 164 学会倾听，让你拥有更多机会 167 诚信才是好习惯 169 你的敬业精神帮你拿订单 172 遇到“突发情况”不慌张，要沉稳 174 尊重客户，才能获得收益 177 细节决定成败，不忘称赞客户 179 自信让销售更成功 181 摆正心态，销售不是卑微的行业 183 别独自吃饭，注意礼仪与人情 中庸是最稳妥的“菜局” 188 敬酒过程看出你的道行 191 饭局可以“赶”，买卖不能“急” 194 “门面”撑得起，饭才吃得好 197 别让“餐桌形象”毁了你即将到手的订单 200 敬酒时，要关照到每个人 203 不喝没关系，但要做“好情绪”的传递者 205 几杯酒下肚，先别急着“吐真言” 208 心动不如行动，销售人员必须主动 210 把握客户心理，避开销售暗礁 客户资料决定成败 214 张三不等于李四，记名字就是给面子 217 让投诉有一个美好的结局 220 给客户省钱，客户让你赚钱 223 巧让步，让客户感觉得了大便宜 225 投其所好，选择客户感兴趣的话题 228 客户都有怕上当受骗的心理 232 给客户“到家”的感觉 235 客户的体验比你的“一张嘴”更好使 238 用“有力证据”获得客户的信赖 241 利用客户的“从众”心理促进销售 243 学会“威胁”，让客户明白不成交则受损 246

## <<销售人脉学>>

### 章节摘录

版权页：如今竞争激烈的市场，使得销售竞争更加惨烈，但为什么总有那么几个人，无论在何种艰难境况下，都能让自己的销售业绩遥遥领先？

这就离不开他们平时积累的人脉。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。

在商业竞争异常激烈的现代社会中，人脉资源影响甚至决定着我们的销售事业的进程，是销售决胜的关键所在。

经营好人脉资源，是保持业绩一直遥遥领先的基础，也是优秀销售人员的致胜法宝。

比尔·盖茨曾经说过：“一个人永远不要靠自己花100%的力量成就梦想，而要靠100个人，每个人花1%的力量去铸就成功。

”正是在这种投资人脉的方法的基础上展望未来，比尔·盖茨才有了缔造微软公司的成就。

“人脉决定财脉。

”人脉就是宝贵的信息，就是难得的资源。

人脉就像杠杆的支点，能帮助我们撬动难以解决的问题，更可以为我们带来难以想象的财富。

美国石油大亨洛克菲勒在谈及自己的成功经验时说：“与太阳下所有能力相比，我更注重的是与人交往的能力。

”就销售工作本身来说，销售就是人与人之间的买卖过程。

如果没有广泛的人际关系，就很难谈及有广泛的客户资源，销售工作就会举步维艰。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富，是通往销售之巅的秘诀。

在销售工作中，积累人脉就是交朋友的过程。

交情有了，朋友交定了，订单基本就确定了。

有人曾把销售分为三个步骤：由生人变熟人，由熟人变关系，由关系变销售。

想办法与客户结识，由陌生人变为熟人，并建立起一种相互信赖的关系，这就让销售变得顺理成章了。

而在这个过程中，如果有一个中间人帮你介绍，显然就会使你与陌生客户熟识的过程变得简单而轻松了，同时也很容易让对方信赖你，并成为你的忠实客户。

<<销售人脉学>>

编辑推荐

《销售人脉学》编辑推荐：先交朋友，后做生意！  
完美构建黄金销售人脉的实用宝典！  
让百万零售销售员受益终生的销售红宝书！

<<销售人脉学>>

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>