

<<你也能成为销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<你也能成为销售冠军>>

13位ISBN编号：9787801975126

10位ISBN编号：780197512X

出版时间：2006-7

出版时间：企业管理出版社

作者：夏于全

页数：267

字数：180000

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>

<<你也能成为销售冠军>>

内容概要

本书紧紧抓住现代销售的经营理念，围绕如何成为优秀销售员乃至业绩冠军这一话题，提炼和总结出优秀销售员所共有的十二大特质，即成功的气质、争取他人认同、对销售点的知觉敏感、强烈达成交易的欲望、领导管理能力、创造销售环境、个人的亲和力、迎接挑战、战胜拒绝、创新能力、谈判技巧、经营人脉，并逐一对这十二大特质进行分析讲解，将原本庞杂枯燥的营销学进行全面而系统的梳理，为广大销售员释难解惑，指点迷津，帮助他们走出彷徨和困境，赢得更多的客户，拿到更多的订单，争取更大的业绩，一步步向销售冠军的梦想迈进。

本书集理论性、实战性和可操作性于一体，书中在阐释成为优秀销售人员所必须具备的特质时，还为广大读者罗列了大量的国际国内顶尖级销售员的成功案例，这些案例不仅有很强的针对性，而且稍加揣摩，适当变通，就可以变成自己角逐销售市场，源源不断地赢得客户和订单的制胜法宝。

<<你也能成为销售冠军>>

作者简介

夏于全，重庆长寿人。

博览群书，精文史。

毕业于渝州大学史文系，当过记者，从事过思想政治工作和企业文化研讨，做过大学兼任教师。

1997年，受聘于某大型文化出版公司，历任主编、首席主编、总编。

先后策划编自纂了《传世藏书》、《中华名著宝库》、《毛泽东评点古

<<你也能成为销售冠军>>

书籍目录

第一章 铸就冠军的气质 第一节 销售是成就辉煌的职业 第二节 成功始于克服恐惧 第三节 自信是成就冠军的基石 第四节 用激情点燃冠军梦想 第五节 形像是冠军的名片 第六节 要远离“面子误区” 第七节 努力做自己认为对的事情 第八节 每天进步一点点第二章 善于获得客户认同 第一节 喜欢你，才会接受你 第二节 第一印象最重要 第三节 让客户感受你的好处 第四节 用语言去说服客户 第五节 用悬念去吸引客户 第六节 用声音去打动客户 第七节 用微笑去征服客户第三章 对销售点有知觉敏感 第一节 产品要有好卖点 第二节 要善于提炼产品的卖点 第三节 积极推销自己的卖点 第四节 迅速让卖点成为亮点 第五节 不要把卖点当秘方卖第四章 有强烈的成交欲望.....第五章 有出色的管理能力第六章 善于创新良好的销售环境第七章 善于营销个人亲和力第八章 善待客户服务的挑战第九章 敢于面对客户的拒绝第十章 善于在销售方式上创新第十一章 善于在谈判桌上取胜第十二章 善于经营人脉资源

<<你也能成为销售冠军>>

章节摘录

第四节 迅速让卖点成为亮点 在销售过程中，销售人员能否尽快地让客户了解产品的卖点，往往对能否成交有着至关重要的影响。

一个产品无论其卖点如何好，如果不能为客户接受，不能与客户达成交易，那么其卖点也就失去了本身的意义。

因此，在向客户推销产品时，销售人员应想办法尽快把产品的卖点展现在客户面前，让产品的卖点成为客户眼里的亮点，从而激起客户的购买欲望。

如何才能快速吸引客户眼球、把产品的卖点转变成客户眼里的亮点、促成现场购买呢？解决这个问题的有效方法之一就是现场演示销售。

即销售人员通过现场向客户展示产品的性能，把产品的卖点转化成客户眼里的亮点，让客户产生购买的冲动。

在销售行业里，现场展示销售是向客户展示产品的亮点，提高产品销售量的一种重要方法。

某销售人员在推销一种不知名的蒸汽熨斗时，就想到了现场展示销售的方法。

蒸汽熨斗款型单一品牌也不出名，在市场中的卖点并不突出。

但是，经过他的现场演示，很快使广大顾客眼前一亮：这种熨斗不仅要比其他熨斗经济实惠，而且使用起来效果更好、更方便。

这些本来不怎么突出的卖点，经过销售人员的现场展示，马上就变成了客户眼里的亮点——以前许多客户没买是因为没有看到其独特的卖点。

就这样，这个销售员凭借一个演示台、一个堆头和一两款产品，做到5万元左右的月均零售额，旺季时甚至高达20多万元。

他每到一个经销商处。

都要求经销商配合他搞现场展示销售，以吸引当地客户的眼球。

在销售过程中，销售人员应该根据产品的特点，想办法尽快把产品的卖点展示给客户，让产品的卖点变成客户眼中的亮点。

每一个人都有自己的喜好，见到自己喜欢的东西往往会产生拥有它的冲动，如果自己有支付能力，那么往往会把它买下来。

因此，产品的卖点一旦成了客户眼中的亮点，即使是那些事先并没有购买倾向的客户往往也会产生购买的冲动。

当然，在销售过程中，并非所有的产品都适合现场展示销售。

因此，销售人员在使用这种方法抓住客户的眼球时，应该注意以下几个问题，才能达到理想的销售效果。

一、现场演示的商品必须要有明显的效果。

一些功能单一、操作简单、功能诉求性强的产品，在现场演示时，往往能很快将其主要功能展示出来，效果非常明显。

例如，飞利浦推出的高档防水剃须刀，通过“水浸泡”演示，防水卖点尽显无遗。

在销售这类功能单一、操作简单、功能诉求性强的产品时，销售人员要善于使用这种产品，只有善于使用，才能有效地向客户进行现场演示，将卖点变成客户眼里的亮点。

二、现场演示的商品必须时效性强。

现场演示的效果要立等可见，如果要过几个小时才能看到效果，客户早就跑光了。

销售人员在选择现场展示的产品时，一定要考虑到这一点。

.....

<<你也能成为销售冠军>>

媒体关注与评论

做任何一种销售，你都必须提出成交。
不提出成交，是对机会的浪费。
如果不明白白：已到底想要什么，那么你将什么都得不到。
作为一个销售员，争取成交就像求婚，虽然不能太直接，但必须主动。
你不主动去争取签单，不主动去开口要求客户签单，又怎么可能成为赢家呢？
毕竟客户在很大程度上是看销售人员的态度，如果销售人自己都犹豫不决，那么他们又怎么会有信心和你签单呢？
——伟大的推销员乔·吉拉德

<<你也能成为销售冠军>>

编辑推荐

全球顶尖销售员的12项共同特质，《你也能成为销售冠军：全球顶尖销售员的12项共同特质》告诉你，你也能成为销售冠军！

《你也能成为销售冠军：全球顶尖销售员的12项共同特质》集理论性、实战性和可操作性于一体，书中在阐释成为优秀销售人员所必须具备的特质时，还为广大读者罗列了大量的国际国内顶尖级销售员的成功案例，这些案例不仅有很强的针对性，而且稍加揣摩，适当变通，就可以变成自己角逐销售市场，源源不断地赢得客户和订单的制胜法宝，是帮助广大销售人员提高业绩，向销售冠军发起冲刺的良师益友。

<<你也能成为销售冠军>>

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>