

销售巨人1



[销售巨人1_下载链接1](#)

著者:[美] 尼尔·雷克汉姆

出版者:企业管理出版社

出版时间:2004-5

装帧:平装

isbn:9787801475510

本书献给那些严谨的销售人员，他们把销售看作是一种高水准的职业，在我们的研究中，与来自全球20多个优秀企业的顶尖销售人才合作过，通过观察他们在大订单销售中的行为，我们发现了什么使他们那么成功，这就是本书的主旨。

在西方，近十几年来，一种专门用于大生意销售的技巧和工具被广泛应用，有超过一半的全球500强企业用SPIN来培训他们的销售队伍。 SPIN Selling包括四个环节，背景问题、难点问题、暗示问题、需求——效益问题。简单地说，SPIN是一种向客户提问的技巧和开发潜在客户需求的工作，它专门应用于大生意销

售过程且十分有效是所有大客户销售经理必须掌握的专业技能。

作者介绍:

尼尔·雷克汉姆（Neil Rackham），全球权威销售咨询、培训和研究机构——哈斯韦特公司的创始人兼首任总裁。他被称为“研究提高销售效率和成功率先驱者”，并成功地将研究和分析的方法引入销售队伍管理的视野，是人们公认的成功销售先锋，受到全球广泛的赞誉。由于成功开发了SPIN。销售模式，奠定了其在全球销售研究领域的泰斗地位，本书就是其最具代表性的成果。

目录: 前言一
前言二
上篇 理论篇
第1章 销售行为和成功销售
第2章 承诺接受和收场白技巧
第3章 大生意/大订单中的客户需求发掘
第4章 SPIN提问模式
第5章 在大生意中示利
第6章 异议防范
第7章 初步接触：开始会谈
.....
下篇 实践篇
.....
· · · · · (收起)

[销售巨人1 下载链接1](#)

标签

销售

营销

销售巨人：大订单销售训练手册（理论篇+实践篇地）

顾问式销售

商业

管理

销售书

spin

评论

<http://ishare.iask.sina.com.cn/f/11294640.html>

在做读书笔记中。尝试效果过程中（貌似更适合大客户，也涉及到小客户的方法）。

好书，印刷扣去一星

不论从事销售工作多久，都应该看看这本书里的内容和方法。

SPIN提问法，销售人员要提背景问题，难点问题，暗示问题，需求效益问题。

好书，销售没做过，看的过程老是觉得销售和泡MM，似乎有不少相似。这书需复习。

有朋友做销售行业，把这本书推荐给他，几天后告诉我书很好。

内容不错，印刷太差

道，非技。

销售和提问的技巧

SPIN很有用，大家都知道，但是绝对要在实际中运用了才知道。

四星。这本还行。2就不行了。

大客户销售必读，必须反复读

职业是没办法的理由

算得上销售圣经了吧

提出了模式，但没有很好的展开，案例薄弱

销售必读书，收获巨大。

开始认为是鸡肋类的读物，但是做销售久了，慢慢能体会出里面的奥妙。

SPIN大客户销售

终于读完，回头要找时间写PPT了。时间在变，大师教我们的是讲你产品给客户带来的价值，而不是聚焦在产品本身的功能特点上。这很对，但不见得够用，他不知道同质产品多的时候会有招标，看似合理的招标其实很有运作空间。所有的销售最终还是“利益”二字。

[销售巨人1_下载链接1](#)

书评

在很多人的眼里做销售最重要靠的就是天分，要有很外向的性格，口才非常好，能够把死的说成活的，能够把梳子卖给和尚的更是很多人心目中的顶级销售人员。总的来说，销售人员靠的就是一张能说会道的嘴。

事实真的是这样么？No！雷克汉姆通过他的35000个销售实例跟踪研究告诉大家...

卖一块2元的肥皂，与卖一个200万元的工程系统，需要的是截然不同的销售技巧。所谓大订单销售，往往具备以下几个特征：1、金额庞大，动辄过100万。2、决策为群体决策，而非一人决策。3、往往涉及长期的售后服务，因此销售与客户需要长期保持联系。4、客户决策的...

社会科学方面的书籍，我偏爱有大量统计学意义的理论。克雷汉姆的销售巨人就是这样一本来自于实践总结的书。只可惜，相见恨晚。

SPIN中的“PIN”恰巧暗合了佛教劝人入教的方法“苦集灭道”中的“苦集灭”部分。看来东西方智慧在一定高度就融合了。当然，绝不能简单把SPIN顾问式...

@拆书帮 赵周 【拆书简介】

1987年，《SPIN销售巨人》第一次在美国公开出版，自此我们耳熟能详的术语“顾问式销售”有了核心方法论和工具。

当人们想强调一件事情要靠天份和悟性的时候，就说那是一门艺术。言下之意是，你就欣赏和赞叹就行了，你学不了人家。而科学区别于艺...

SPIN是一种高级销售技巧，需要不断的学习和锻炼才能掌握。所以前阵子又拿起这本可以充当SPIN教材的《销售巨人》看了起来，并对学习SPIN过程中的困难点形成了一些自己的看法。 1、不能过早提供解决方案。SPIN的各种理论想必各位都熟记于心了，但将理论付诸实践是非常困难的，过...

《spin销售巨人》销售人员的必读书。
这本书揭示了小生意与大生意的本质区别，原有的销售方法与技巧大多是从小生意中发展过来的，在大生意中往往捉襟见肘。雷克汉姆从大量的研究实例中出发提炼出了专门针对大生意的spin销售模式，用背景问题、难点问题、暗示问题、需求效益问题...

不得不说，印刷的质量很差劲，在卓越上面买的，看起来像盗版。看了第一章之后，不能罢手，一口气看完，感觉以前脑子里许多杂乱的想法如同被作者给熨平了一下，书中的每一个细节都有其充分的存在理由，形成了一套严密的具有说服力的逻辑体系，与实践经验相互印证，销售过程一下...

很多时间对我很有帮助，近来感觉国人不太喜欢被人像审问一样的交谈，很多的项目信息需要自己去收集，而不全是问题提问解决，方式不限定，真所谓销售无定式。

这本书出新版本了，是把理论篇和实践篇合二为一。
我从卓越上购买了这本定价50元的图书，花了36元一角。
不过拿到手里，总觉得是盗版。
SPIN理论在生活中最长的应用就是追女生，追女生和大客户销售有异曲同工之妙。

我觉得这本书所阐述的销售方式，对于中国人来说，应该要比传统的销售方式容易接受，SPIN的销售模式其实不止针对大订单，小订单当然也会有效，我们大可不必用拷问的方式来进行提问，完全可以用一种和蔼的套近乎的方式来提问，这样既可以收集信息，同时也可以让买家感觉到你的亲...

大订单销售培训手册。

如果你是做大订单销售的，一定要好好的研究。吃透里面的理论，并进行坚定不移的执行。这是一套行之有效的方法，已经得到了各行各业的认证。
也许有人会说，在中国做生意，应该是人脉更重要。人脉是非常的重要，如果有人脉，同事还掌握了“SPIN”的销...

很棒的图书，销售人员必须得读的书。

内容超棒，作者作为huthwaite的创始人，可能就是凭这一方面的研究而奠定了公司发展的基础。

内容讲的很详细，主题鲜明，很用心的作者。系统讲解spin，而且后面实践部分加深了对理论部分的掌握 可是，纸张背景不怎么样，让人阅读失去兴趣， ...

1 销售，在很多人眼里，是一个没有门槛的工作。

只要脸皮厚，有一张能说会道的嘴，谁都可以做

实际上有些面对C端（个人客户）的销售门槛确实低，但淘汰率极高，你能进去不代表你能做的好。而面向B端（企业客户）的销售更不是一般人能做的，不信你去应聘华为或者IBM的销售试试 ...

读书分享《销售巨人：大订单销售流程》 一、选择本书原因

1、全球公认的销售模式共有两种 （1）施乐——专业销售技巧

（2）尼尔·雷克汉姆——SPIN销售技巧

本书作者：尼尔·雷克汉姆（以提高销售效率及成功率而著称。成立销售咨询培训公司Huthvaite，为IBM、摩托罗拉等...

在看这本书的时候，好几次觉得写得太罗嗦，不想看下去了。但仔细想想，啰嗦的地方大多是作者在描述探索的过程和尝试。东西方文化差异很大，行业和行业差别也很大，书中的很多东西都不能拿来用。但是作者对于做事情的方法的探索却是很有启发的，值得耐心一点去看看。

如题！如题如题如题如题 原作内容不想妄加评论因为没看过英文版 但翻译太烂了跟没学过翻译似的 说中国话还不懂直译 一根筋地绕圈说 让读者很累 md
豆瓣一直提示我评论太短了
奶奶的我说不出好话来还鼓励我继续伤和气这特么是豆瓣逼的不能怪我！

1、大订单销售是让客户自己发现解决问题的紧迫程度大于解决问题的成本代价，这就

要求我们在与客户接触时问的问题做的描述应该紧紧从客户的问题出发；SPIN提问方式是通过不断引导客户发现并扩大自身问题认知度，将隐性需求变为明确需求的过程，只有明确需求才能带来晋级承诺。 2...

[销售巨人1_下载链接1](#)