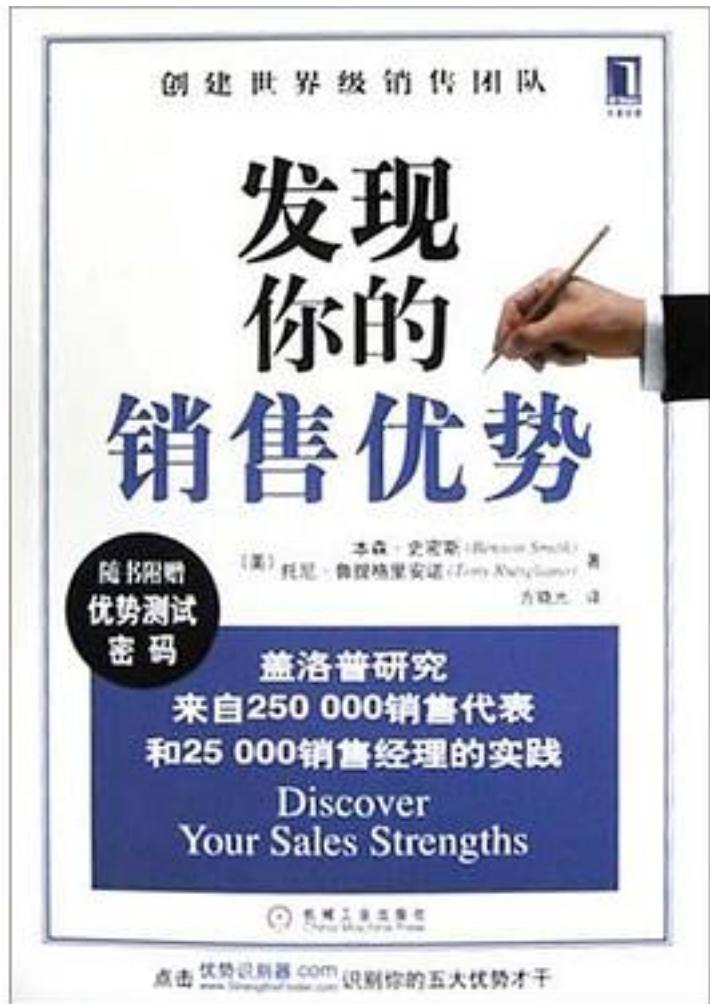


发现你的销售优势



[发现你的销售优势 下载链接1](#)

著者: (美) 托尼, 本森

出版者:机械工业出版社

出版时间:2004-01

装帧:平装

isbn:9787111133605

打破流传多年的销售神话，这本书将告诉你：如何理解你在销售上的主导才干，关注对

你的职业发展最重要的才干。如何运用你的优势来影响别人，继而获得竞争优势。如何寻找适合你自身优势的领域，公司和上司。为什么不同的销售方式都能成功，销售没有一定之规！如果你想当销售高手或想培养销售高手，这就是你的秘密武器。它将增强你的自知之明，告诉你：什么你在行，什么你出彩。在今天的销售界，这是最强大的工具。

作者介绍：

本森·史密斯，盖洛普公司的顾问、演讲人和作者，专长于销售团队的绩效提升。加入盖洛普前，他是一家《财富》500强公司的总裁和COO。托尼·鲁提格里安诺，盖洛普公司的高级顾问、演讲人和作者。他专长组织绩效和才干评估，曾任《销售和营销管理》杂志的出版人。

目录: 译者序

专文推介

导读

第一章 告诫

一群巫师

大错特错

发现你的优势

因才适用

找一位好经理

以你为中心

前进

第二章 关于成功销售的神话

数据是关键

早期发现

大谎言

你怎么办

第三章 优势：取得近乎完美工作表现的能力

对优势的解剖

什么是才干

这些模式是如何形成的

我们的才干如何影响我们

销售主题

缺位的主题

标志主题

第四章 优势识别器

生活中的蛛丝马迹

导师与教练

活动分析

优势识别器测试

第五章 从优势到匹配

理解你的才干

实践检验

关于匹配的各种问题

寻找匹配

第六章 匹配的5个侧面

动机

建立关系和获得承诺

框架

解决顾客问题

其他匹配
欠缺和弱点
组合在一起
第七章 经理效应
偏好神话
Q的来龙去脉
清扫环境
从哪里开始
这是谁的责任
第八章 建立顾客忠实度
顾客满意度
忠实效应
基石
信心
诚信
自豪
激情
建立忠实
第九章 原来你想当销售经理
格兰特将军的优势
成功的神话
销售管理不等于销售
没有点石成金的才干
什么会改变
为什么要做管理
你来的拍板
第十章 来自世界顶级销售经理的忠告
重新雇佣你的高手
赞赏特性根据优势领导
管理“明星”
充当缓冲器
雇最好的
要做的事很多
附录 优势识别器的34个主题
· · · · · (收起)

[发现你的销售优势](#) [下载链接1](#)

标签

销售

营销

盖洛普

优势

职场

职业生涯

销售与营销

性格测试

评论

作为销售人员了解自己很赞的一本书

最有用的部分：列举正在做的具体工作，然后匹配自己突出的主题。记下生活中觉得特别成功的时刻、检验主题。

每个人都可以成为优秀的销售 只要你知道自己的优势 和适合你的目标用户

读完最大的感受就是：我真的适合干销售，而唯一的迷惑就是：干什么产品的销售。。。

从正确的视角发现你的优势

发现你的销售优势

[发现你的销售优势 下载链接1](#)

书评

这本书和《发现你的领导力优势》《发现你的优势》《首先打破一切常规》，可以结合起来一起看。这本书的对销售管理者分析顶尖的销售员有非常大的帮助。希望对你选择优势领域的书有帮助。欢迎交流 帅爸胡明：微博：<http://weibo.com/chinamoon>

先看了发现你的优势，所以再看销售优势时就觉得还一般半拉~~可能概念都理解了吧。
。。。而且自己又不是sales。感触不大~~

[发现你的销售优势 下载链接1](#)