

没人买时如何卖



[没人买时如何卖_下载链接1](#)

著者:汤姆·霍普金斯 (Tom Hopkins)

出版者:中信出版社

出版时间:2012-5

装帧:

isbn:9787508632711

通过《没人买时如何卖》中汤姆霍普金斯的12堂销售课，他会充分帮你得到切实可行的

销售启示，发掘出先前被忽略了的销售机会，停止无意义的销售行为，汲取新颖的销售方法，从而成为一个高绩效的销售天才！

事实上，当你听到“市场”这个词后，销售大师汤姆·霍普金斯希望你能理解它其实指的是“人”。销售的主题不仅仅包含产品，它同时还与“人”息息相关。当你在销售时，就是在为“人”做事。您在向人们销售您的产品和服务。因此，与顾客沟通和了解他们的需求、动机，才是销售的真正意义。

所以，商业销售的成败首先取决于作为销售员的你的态度，然后逐渐磨练销售技巧：认识销售的本质，回归销售本源；保持火一样的激情，正面思维问题，积极面对艰难；培养销售素质，调整销售步骤；关心你的客户，了解你的对手……

作者介绍：

作者：（美国）汤姆·霍普金斯（Tom Hopkins） 译者：苏西

汤姆·霍普金斯（Tom Hopkins），著名销售培训机构“汤姆·霍普金斯国际”的创办人和主席，“全国演讲人协会”成员，世界第一的销售大师，美国媒体更称其为销售界的传奇。40多年前他开始潜心学习钻研心理学、公关学、市场学等理论，结合现代推销技巧，在短暂的时间里获得了惊人的成功，27岁时已晋身百万富翁之列。他也是全世界单年度内销售最多房屋的地产销售员，平均每天卖出一幢房子。至今他仍是这项记录的吉尼斯世界纪录保持者。

“汤姆·霍普金斯国际”现已成为美国优秀销售培训机构，通过研讨会、书籍、有声与视频培训课程的形式，教育并启发人们如何做销售。有超过3.5万家公司和数以百万计的专业销售人员在使用他的销售教材。全世界很多的销售培训课程，也都来源于他的销售培训系统。汤姆·霍普金斯曾与包括美国前总统布什，英国前首相撒切尔夫人等同台演讲，现场接受过他销售训练的学员超过了500万。现在他每年出席全球75次研讨班，向全世界梦想获得巨大成功的人们传授销售知识，分享成功经验，被誉为“世界第一销售教练”、“销售冠军的缔造者”。

目录：前言 XI

第一章

销售到底是怎么一回事

遭遇困境的原因 4

销售即服务 10

对销售生涯的承诺 12

为了生存，下定决心 16

坚守道德准则 19

第二章

你是哪种类型的销售员？

你的销售风格 26

顶尖销售人才的素质 30

如何面对表扬 40

办公室里的大明星 44

业绩骤降怎么办？ 45

改变销售策略 47

回归销售的本源 48

第三章

周而复始的商业周期

如果只有你所在的行业遭受打击，该怎么办？ 61

面对艰难境况，你该怎么办？ 63

第四章

回归销售的本源

你的销售有几个步骤？ 75

人们为什么从你这里购买？ 76

人们为什么喜欢你？ 77

如何建立信任？ 79

客户终于肯听了，但你该说些什么？ 81

该让客户说话了 82

总结，总结，再总结 84

客户准备好了，你该怎么做？ 85

第五章

先留住现有客户

应该给客户发送什么？ 95

有新信息分享的时候 96

为顾客提供额外服务 98

如何面对被你冷落的客户 100

别让机器接电话 103

客户忠诚度建设运动 104

第六章

如何获得高质量的引荐

公司停业或缩减规模，你该怎么办？ 115

如果竞争对手倒闭了 119

从非客户那里得到引荐 121

你在谁的清单上？ 123

正面报道的力量 123

拓展人脉圈 125

第七章

如何快速判断客户是否合格

上哪儿去找合格的客户？ 134

让潜在客户开口说话 137

准确评估的威力 139

产品的确符合需求，但购买时机成熟吗？ 142

客户的订购量减少，该怎么办？ 144

要经常评估客户的合格程度 146

消除价格异议 147

第八章

减弱客户的抗拒心理

一块砖一块砖地拆掉抗拒之墙 155

糟糕的决策者 161

客户怕什么？ 164

第九章

从竞争对手那里赢得客户

预料到客户的异议 176

如果现有客户想转投对手公司 180

从对手那里赢得新客户 185

第十章

帮助客户克服恐惧的成交策略

当决策者采取拖延战术的时候 195

“追求”我吧 198

你们之间的信任够吗？ 199

逆境中的成交策略 200

第十一章

如何既削减开支，又不失体面

给专业销售人员的节约小贴士 215

企业应该如何削减成本 222

与他人分享“财富” 225

第十二章

销售即服务

服务大众 232

服务自我 233

消除负面情绪 234

培训自己，迈向成功 236

致谢 239

• • • • • ([收起](#))

[没人买时如何卖_下载链接1](#)

标签

销售

营销

没人买时如何卖

商业

经管

经济学

经济

Kindle

评论

内容比较一般，就是刚入行时的行为及思想指导手册，可以参考，可以洗脑，看一遍就算。

我曾经一度认为中信出的书，质量应该是有所保证的，至少不仅仅是标题党。但是这本书还是出乎我意料的缺乏内容与深度。作为一个已经在销售行业工作了十年的从业人员，从基层员工做到市场总监，其实心里是有很多问题希望能够得到探讨和研究的，本着这个初心去研读这本著作，只能觉得里面谈的比较空。整本书的框架大概就是，市场是一个轮回，从萧条到鼎盛再走向萧条，一定要通过各种方法和渠道去预知市场轮回的走向，并且努力去改变，要行动，要满足消费者的需求，要有诚信……基本就是这样反反复复的说，都是一些信手拈来夸夸其谈的普遍真理，这些信条，从科特勒的书里几十年前就已经反反复复再说，作者此处再炒冷饭，浪费了我一个下午。不过平心而论，如果不带什么目的性，只是当做消磨时间的素材，品品咖啡，听听音乐，看看书，其实还是可以当做休闲读物

有些老生常谈。决定再看一遍再做评论。之前《销售的奥秘》觉得挺好的，毕竟是房产销售吉尼斯纪录者。

站在顾客的角度思考问题，有礼，真诚！

非常实用的一本。

没人买怎么卖...

好看，干货例子一样多。就是译名太不走心了，一股打油诗的味道

整体内容对于初涉销售的人来讲很详细，尤其是最后两章的针对性方法很好。不足：翻译稍弱，部分内容稍有累赘。

有数字，你懂得

勉强能看进去的一本书，算是转行销售的起点吧

当客观好的条件已经不具备、产品设计本身有短板，那对于销售人员的能力要求就更高，这个时候的12堂客，是有些作用的，但翻译的实在是太差了。

我相信作者是个好的销售人员，但这本书更像销售励志类读物，有效方法谈的很少，更多是鼓励人们不论经济情况如何，都要去积极销售。

首先这书的书名就歪曲了认知，明明是selling touch times—secrets to selling when no one is buying，主题不是没人买时怎么卖，而是在整体经济不景气的大环境下怎么做销售才对。内容总体比较容易读，不艰涩，但深度欠缺，而且主要是b2b及传统的上门推销层面，作为个体户或零售业，想要以一个经营者的角度去学习一些技巧和方法，基本没有办法引用。最后部分的一些成交法如经济学定律成交法、科林鲍威尔成交法等，看起来简直滑稽，如果以这样的方法去促进成交，我觉得客户会觉得是个笑话。不过全书最早提出的理念，销售不是卖产品，而是满足人们的需求。这话时不时的去想一下，真的可以有很多启示。

销售的基本法则

口水太多，励志也不少

ABC-type book

挺不错的一本书。
虽然我挺反感见到的销售人员一身的江湖气息，但是不能不说销售是一个很难做但是很伟大的职业。

没读出什么味道

不错的销售书籍。给出了很多种情况下的销售方法。虽然美国与我国国情有别，但是原则是可以通用的，差别在于自己动脑筋思考更适合在中国使用的方法。

非常标题党。没有可读性。老生常谈。

[没人买时如何卖_下载链接1](#)

书评

下午在大众书局看的。
泡了一下午，基本看完了，完全不是因为比较水才不买，完全不是为了省钱才不买，而是因为一气呵成看完了，真的都没怎么眨过眼。
说的都是淳朴却容易忽视的道理，非常系统，照顾到了作为销售可能遇到的各种问题。有时候我会觉得外国人有点天真，因为我真的...

我曾经一度认为中信出的书，质量应该是有所保证的，至少不仅仅是标题党。但是这本书还是出乎我意料的缺乏内容与深度。作为一个已经在销售行业工作了十年的从业人员，从基层员工做到市场总监，其实心里是有很多问题希望能够得到探讨和研究的，本着这个初心去研读这本著作，只能...

标题很有意思，我一开始以为是好的销售什么东西都卖得出去的意思，然而不是，这本书适用经济不好的时候如何做好销售。经济好的时候销售躺着也能赚钱，比如去年初的房产销售，经济不好的时候才是考验的时候。
当我们处在经济周期的低谷，行业周期的低谷，或者是自己职业生涯的低...

去年底的时候公司开会领导就讲到：16年的经济形势比较严峻，我们行业的形势也很严峻。有的公司已经倒下，这也是我们发展的好机会。做销售以后要更注重服务，不要对我们的客户讲，没有，不可能。根据不同客户的要求，我们要灵活应对，努力开发新客户。没想到这么快，我就碰到了...

买这本书来开拓视野的，因为创业过程销售非常重要，买来大师的书读一读学习。
作者首先从困难说起。分析了一些遭遇销售困境的原因。给出了销售的本质就是服务，
且告诉大家销售要坚守道德准则。
然后给大家描述了销售员的几种种类，读到的人可以对号入座然后按不同种类更好的..

[没人买时如何卖_下载链接1](#)