

# 拾级而上



[拾级而上\\_下载链接1](#)

著者:伊恩.西莫

出版者:中信出版社

出版时间:2000-5-1

装帧:平装

isbn:9787800732652

《拾级而上》将提高你的推销业绩。它将在各方面丰富你的生活。在本书中你将了解到：

成功推销的39个秘诀/战胜客户异议的六步法/如何应付42种最常见的异议/常用的60种成功的成交方法。

作者介绍:

西摩是一位专业推销员，他在个人推销生涯中，共完成了3200多万美元的零售推销业务。他的秘诀是什么？他没有单一的秘诀，他的秘诀有很多。西摩在书中介绍了这些技巧，按这些技巧办事，你就会从一个普通的推销员变为一个真正的专业推销员。

本书的第一部分介绍了通向成功的“39级台阶”，其中包括：保持积极的心态、认真准备、拉近关系等。在第二部分里，西摩介绍了战胜异议的一些技巧。他列出了42种最常见的异议，如“这太贵了”，并提出了战胜这些异议的“六步法”。

西摩还提供了60种成功的成交方法，供专业推销员日常使用。

本书容易为专业推销人员阅读、理解和应用。西摩通过例子、图表和轻松的练习来解释

他的方法和步骤。按照本书的建议去做，任何人都能成为一名真正的专业推销员。

伊恩·西摩在十几岁的时候就开始了他的推销生涯，他采取的方式是独立开业、挨家挨户推销。从推销职业上退下来后，他积极地活跃在各种培训场合。目前他同妻子和家人居住在伦敦郊区。

伊恩·西摩依靠苦干实干，成为一名推销专家。他在十几岁的时候就独立开业，挨家挨户推销商品，从而开始了他的推销生涯。尽管他现在才三十多岁，但他已经闯遍天下，赚到了足够的钱，可以过退休生活了。多年来，他在做业务的同时，还从事对推销人员的管理和培训工作， he 现在是推销培训场合的活跃人物。《拾级而上》是他的第一本著作，是根据他个人在多个不同推销领域的经验写成的。目前他同妻子和家人住在伦敦郊区。

## 目录: 第一部分 通向成功的39级台阶

- 台阶1 执著战胜拒绝
- 台阶2 保持积极的心态
- 台阶3 热情
- 台阶4 专业推销员的素质
- 台阶5 发现需求
- 台阶6 价格
- 台阶7 控制
- 台阶8 预见
- 台阶9 十要十不要
- 台阶10 上门推销
- 台阶11 12个交易小技巧
- 台阶12 认真准备
- 台阶13 寻找新业务
- 台阶14 行动方案
- 台阶15 如何运作
- 台阶16 开场（取得共识）
- 台阶17 认真倾听
- 台阶18 拉近关系（热身）
- 台阶19 简明扼要
- 台阶20 推销过程
- 台阶21 财务分析（建立价值）
- 台阶22 口头交流
- 台阶23 使用有感情的词语
- 台阶24 使用描述性语言
- 台阶25 非语言沟通（肢体语言）
- 台阶26 人类的六种感觉
- 台阶27 推销情感，而不是理智
- 台阶28 触发情感
- 台阶29 锁定法
- 台阶30 制造紧迫感
- 台阶31 拿走
- 台阶32 试成交
- 台阶33 成交时机
- 台阶34 重复
- 台阶35 提出购买请求
- 台阶36 沉默的压力
- 台阶37 下次再买不可信
- 台阶38 处理失败
- 台阶39 好与最好的区别

## 第二部分 战胜异议

- 一、 异议概述
- 二、 战胜异议的六步法
- 三、 如何回应42中常见的异议

## 第三部分 何成交

- 一、 成交概述
- 二、 常用的60种成功的成交方法

## 第四部分 成交之后

- 一、 避免客户反悔
- 二、 趁热打铁
- • • • • [\(收起\)](#)

[拾级而上\\_下载链接1](#)

## 标签

销售

营销

拾级而上

## 评论

-----  
[拾级而上\\_下载链接1](#)

## 书评

《通向成功的39级台阶》是本书的副标题，“39”，要看完看懂都得花不少时间，更何况要记住并灵活应用呢，所以只有在商场磨练无数的销售人员才能做到。台阶4：专

业推销员应具备的素质中最让我意外的是“从不贬低同行”，这是做销售中很难做到的，后文中的“十要十不要”中...

-----  
[拾级而上\\_下载链接1](#)