

# 销售寓言



[销售寓言\\_下载链接1](#)

著者:天宇

出版者:中国致公出版社

出版时间:2003-10-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801792006

《销售寓言:听销售大师说销售故事》以一种讲故事的形式来阐述推销的观念、技巧和方法。《销售寓言:听销售大师说销售故事》人物性格鲜明。情节曲折动人。作者以清新的笔触完美的演绎了最完善的销售流程。《销售寓言:听销售大师说销售故事》中，桑迪是一位虚拟化、理想化的人物，是一个非常重要的人物，他在《销售寓言:听销售大师说销售故事》中的角色是世界一流销售训练大师。同时也是一家国际企管咨询公司总裁。他为数十万名销售人员做过培训，成绩斐然。他以轻松的口吻阐述了他自己使用过、证实有效的一些技巧和方法，并教会了我。这些技巧和方法使“我”从一个业绩挂零的推销新手一跃而成为一名一流的销售高手，全行业的Topsales。我想这些技巧和方法对“我”有用，相信对你会更有用。

作者介绍:

目录: 序言

第1章 心态决定一切——如何建立一流的销售心态？

第2章 到有鱼的地方去钓鱼——如何大量地开发客源？

第3章 顶尖销售员头脑里有目标，其他人则只有愿望——如何设定目标并达成目标？

- 第4章 顾客买的不是产品，而是你的服务精神和态度——如何推销你自己？  
第5章 你所销售的任何产品，首先自己要使用——说服别人之前先要说服自己  
第6章 把自己打扮成销售顾问的样子——如何为成功而穿着？  
第7章 要成为一名销售心理学家——如何运用心理学进行推销？  
第8章 要让马饮水，先让马吃盐——如何创造顾客的需求？  
第9章 推销员应该是一个爱心天使——如何使自己的推销遍地开花？  
第10章 不推销产品，推销产品带给顾客的好处——如何进行产品介绍？  
第11章 世上没有人愿意被说服，惟一能说服的是他自己——如何使顾客自己说服自己？  
第12章 世界上最动听的语言是赞美——为什么说推销从赞美开始？  
第13章 电话是用来约访而不是用来成交的——如何打通秘书这道关？  
第14章 用事实说话，用感情推销——如何增加顾客对你的信赖感？  
第15章 不推销产品，而要推销概念——什么是概念式推销？  
第16章 顶尖的销售员首先是一名人脉关系专家——如何建立一流的人脉？  
第17章 成交：推销的压轴好戏——什么是世界上最伟大的10项成交法则？  
第18章 顾客写的赞美函永远是最有用的推销工具——如何运用你的推销工具？  
第19章 应该帮助顾客解决问题而不是制造问题——什么是解决顾客问题的最佳方法？  
第20章 顶尖推销员永远不停止学习——如何以对的方法学习对的内容？  
第21章 推销中最重要的一个字是“问”——如何问对问题？  
第22章 世上只有完美的团队，没有完美的个人——如何管理好你的销售团队？  
第23章 销售就是把话说出去，把钱收回来——如何巩固成交？  
第24章 好处要加起来说，价格要分开来说——什么是世界上最棒的报价策略？  
第25章 打好销售太极拳——如何处理顾客的反意见？  
第26章 笑是最好的推销——如何做到魅力行销？  
第27章 打破恐惧的最好方法就是马上行动——如何打破对销售的恐惧？  
第28章 把顾客的盖头揭开——如何解读顾客的购买讯息？  
第29章 销售人员需要懂一点行销学——如何快速倍增你的业绩？  
第30章 销售即服务，服务即销售——如何使推销变得事半功倍？  
第31章 柳暗花明又一村——如何反败为胜？

后记

• • • • • ([收起](#))

[销售寓言\\_下载链接1](#)

标签

日积月累——我的藏书

评论

-----  
[销售寓言\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[销售寓言\\_下载链接1](#)