

高效销售法



[高效销售法_下载链接1](#)

著者:布鲁克斯

出版者:企业管理出版社

出版时间:2005-1

装帧:

isbn:9787801972958

来自美国经过 2 0 多年彻底检验并证明行之有效的销售方法。

销售是一项科学，其法则可以被任何一个有一般智力的人掌握。作为一项科学，它对人的本质做了深入的研究，伴随而来的一套法则经过了研究与实践，对日常生活非常实用。

与任何一项科学一样，它也在不断变化，挑战一些旧的假设，包容新的发现，适应新的形势。在《高效销售法》中，你将发现经过检验并被证明行之有效的最佳技巧与具的挑战性的概念融合在一起，在新的销售环境中对许多销售人员会带来积极影响。

简来说，本书可以分为三部分，每个部分都详细介绍了销售中的有效战略：

有效战略一：提高你对客户的影响力

该部分研究了每年美国前20%的销售人员的销售额占全部销售额80%的原因。你将了解到，如何才能拥有有成功的销售人员对客户的那种影响力，以及如何利用这种影响力来大幅度改善你的销售业绩。

有效战略二：掌握高效销售技巧

在这部分里，我们向介绍了一套非常有效的六种措施体系，该体系涉及到销售活动的每个方面——从潜在客户分析到完成交易。该体系非常简单，你用最少的精力和时间就可以掌握；它非常全面，你可以准确地知道下一步要做什么；它非常有效，你会不明白以前为什么还要尝试其他的方法。

有效战略三：如何掌握个人管理技巧

本书的最后一部分主要介绍了职业销售人员如何通过管理他们的全部生活来管理他们的职业。你将学会如何利用最业的付出赚取更多的钱，以及如何充分享受你所做的每一件事情。

综合来看，高效销售法是最有效、最令人心服、最富建设性的方法。它经过20多年的发展，得到彻底检验并被证明行之有效。通过运用我们在书中提到的简单方法，全美的许多雪佛兰经销商已经把他们的潜在客户成功率由过去的17%提高到了40%。

如果你对我谈到的高效销售法能够给你带来的好处感到非常兴奋，那就开始读这本书吧。

高效销售法（High impact selling）为销售培训指出了一条新的发展方向——该方向已经得到了相当多的美国大型公司的认可。

不论是刚刚从事销售的人员，还是经验丰富的销售人员，都会发现高效销法体系（High impact selling system）实用、简单而且非常有效。它所进述的技巧与知识几乎可以让你在任何地方、任何时候把任何东西卖给任何人。

作者介绍:

目录:

[高效销售法 下载链接1](#)

标签

高效销售法：成功销售的有效战略

销售一方法

销售

营销

商

、

评论

实用的销售方法。有效

[高效销售法_下载链接1](#)

书评

[高效销售法_下载链接1](#)