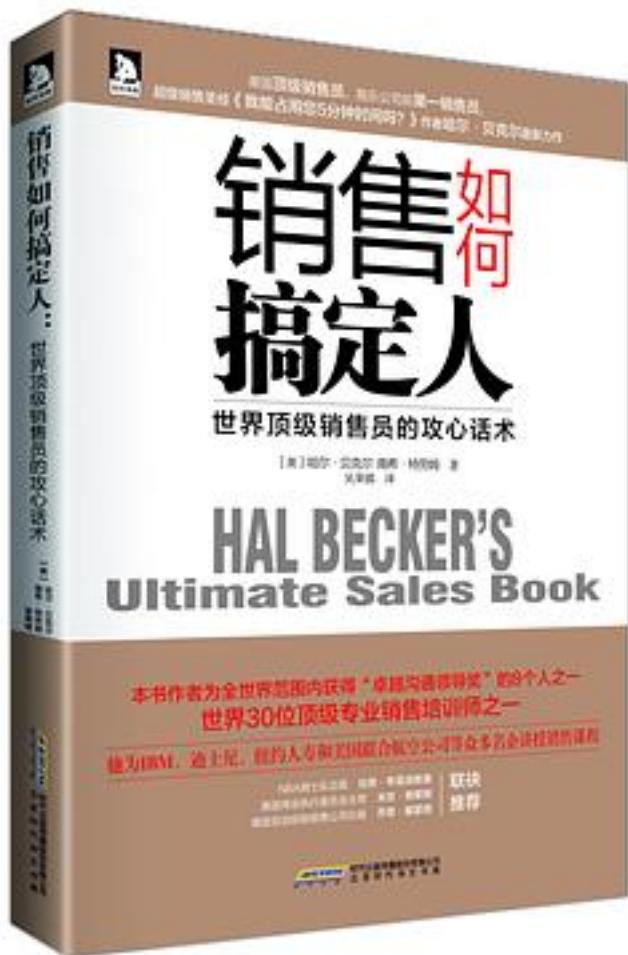


销售如何搞定人：销售人员终极宝典



[销售如何搞定人：销售人员终极宝典 下载链接1](#)

著者: (美) 贝克尔, (美) 特劳姆

出版者:北京时代华文书局

出版时间:2014-4-1

装帧:

isbn:9787807694021

市面上有关销售的书籍不少，但是真正能帮助人们成为优秀销售员的却不多。

本书集销售技巧和销售培训为一体，由施乐（Xerox）公司前第一销售员哈尔·贝克尔（Hal Becker）所著，同时他还是美国顶级销售员之一。

本书包含了很多实用的销售信息，很多已经被经验丰富的销售员遗忘，而恰恰是这些容易被忽略的技巧才能带来巨大财富，也是销售新人必须掌握的技巧，它帮助人们培养独特且有效的销售方法，树立目标，发现适合自己的销售策略。书的最后是目标测验题，使读者巩固已掌握的方法。

这本书可谓每个销售员必备的图书。

1.

本书由获得“国际演讲协会”颁发“卓越沟通领导奖”、30位世界顶级专业销售培训师之一，IBM、迪士尼、纽约人寿和美国联合航空公司等众多名企销售课程特聘专家哈尔·贝克尔撰写。

2.

本书获美国NBA骑士队总裁伦恩·考莫洛斯基、美国商会执行委员会主席米克·弗莱明、美国保险公司总裁乔恩·戴蒙德联合推荐。

3.

本书讲述了世界顶尖销售员的6大销售法则、7种拒绝及应对方式，首创课后测试环节，让你真正掌握高手的不传之秘，帮你带来巨大财富的同时，也带给你独有的销售技巧。

作者介绍：

哈尔·贝克尔（Hal

Becker），是全美著名销售、客户服务、谈判专家。他每年受邀在140多家企业单位讲授商业销售课题或提供商业咨询服务，他的客户包括IBM、迪士尼、纽约人寿、美国联合航空公司、威瑞森公司、美国电话电报公司以及数百家公司和机构。

22岁时，哈尔就在施乐公司全美11000名推销员中脱颖而出，成了施乐的销售冠军。6年之后，即1983年，他被诊断出了晚期癌症；而此时他才成立Direct Opinions公司数月而已。Direct Opinions公司是美国最早的一家电话推销公司，在美国和加拿大境内每年打出电话数量超过200万个。1990年，哈尔卖掉了公司，开始在全世界范围内做演讲并担任顾问工作。

哈尔写的《我能占用您5分钟时间吗？》这本书已经再版21次，被许多公司视作销售圣经。

哈尔是《华尔街日报》、《商业周刊》、《公司》、《国家商业》等主流媒体的常客，还在全球数以百计的报纸、电台和电视台上露面，在45家报刊上同时发表文章。

哈尔荣获“国际演讲协会”颁发的“卓越沟通领导奖”，这个奖项全世界只有8位获得者。

南希·特劳姆（Nancy

Traum）一直致力于非盈利事业。从政府部门到大学，她均被视作组织发展专家。南希最近的职务是梭伦商会的总裁兼CEO。她曾负责梭伦商会及其他任职公司的产品和服务的销售，市场经验丰富。在与哈尔·贝克尔共事期间，南希从哈尔身上学到很多销售方面的知识。

南希是继续教育的忠实拥趸，她拿到了传播专业的学士学位、心理学硕士学位，专项是

多样性管理。她还是一位出色的管理专家。

目录: 专家推荐

致谢

序

怎样才算是一个优秀的销售人员

第1课: 阿尔曼表哥的故事

第2课: 优秀销售人员的特征

课后测试1

优秀的销售人员该知道的东西

第3课: 销售6原则

第4课: 向小孩子学习

第5课: 安迪的事例

课后测试2

倾听的重要性

第6课: 你会“听”吗?

第7课: 如何掌握“听”的技巧

第8课: 沉默的威力

课后测试3

销售之前的准备

第9课: 销售人员为何碰壁

第10课: 推销前的准备工作

第11课: 销售方案的写法

第12课: 特点VS好处

课后测试4

提问的重要性

第13课: 推销的关键在于“问问题”

第14课: 过去、现在和将来

第15课: 只需一个问题即可

第16课: 两步推销法

第17课: 神奇问题

第18课: 调查问卷

课后测试5

提升销售业绩

第19课: 怎样提升销售业绩

第20课: 真正的人际关系不是一蹴而就的

第21课: 人际推荐

第22课: 突破把关人

第23课: 高手推销只需要2分钟

第24课: 销售人员的小抄

第25课: 推销就像约会

课后测试6

五花八门的推销方式

第26课: 登门拜访、打电话、发电子邮件

第27课: 推销脚本为何落空

第28课: 在销售工作中寻找乐趣

第29课: 视频推广

第30课: “擒贼先擒王”

第31课: 追逐潜在客户

第32课: 过完新年再说吧

课后测试7

时间管理

第33课: 15分钟阶段计划

第34课：像观光巴士一样安排路线
第35课：优秀推销员的一天
课后测试8
应对拒绝
第36课：跨栏
第37课：如何应对拒绝
第38课：常见的7种拒绝及其应对方式
第39课：角色扮演，集思广益
课后测试9
设立目标
第40课：目标的重要性
第41课：设定目标
课后测试10
结束会谈
第42课：哪个更难？
第43课：用心观察即成功了一半
第44课：销售结束语之父
第45课：试探型结语
课后测试11
客户关怀
第46课：客户服务保证卡
第47课：客户服务的重要性
第48课：《老友记》里的乔伊
第49课：奉承
第50课：CRAP的重要性
课后测试12
角色扮演
第51课：角色扮演练习
第52课：角色扮演练习中的各个角色
课后测试13
附加课
附加课1：像高手那样使用PowerPoint
附加课2：面试中的推销之道
附加课3：癌症与问问题的重要性
附加课4：我的事业是如何起步的
课后测试14
课后测试题答案
作者简介
· · · · · (收起)

[销售如何搞定人：销售人员终极宝典](#) [下载链接1](#)

标签

销售

方法论

评论

知易行难

这点内容写成200+的书，不是浪费纸张么！说什么世界顶级专业销售培训师就总结出这么些的只言片语，我也是呵呵了。

实用技巧很多

都是简短易懂的，只有一线的销售才懂，知易行难

内容看起来很简短，其实都是击中要点，只有资深销售员才懂！对于提升、完善自己是必不可少的好书！

[销售如何搞定人：销售人员终极宝典 下载链接1](#)

书评

[销售如何搞定人：销售人员终极宝典 下载链接1](#)