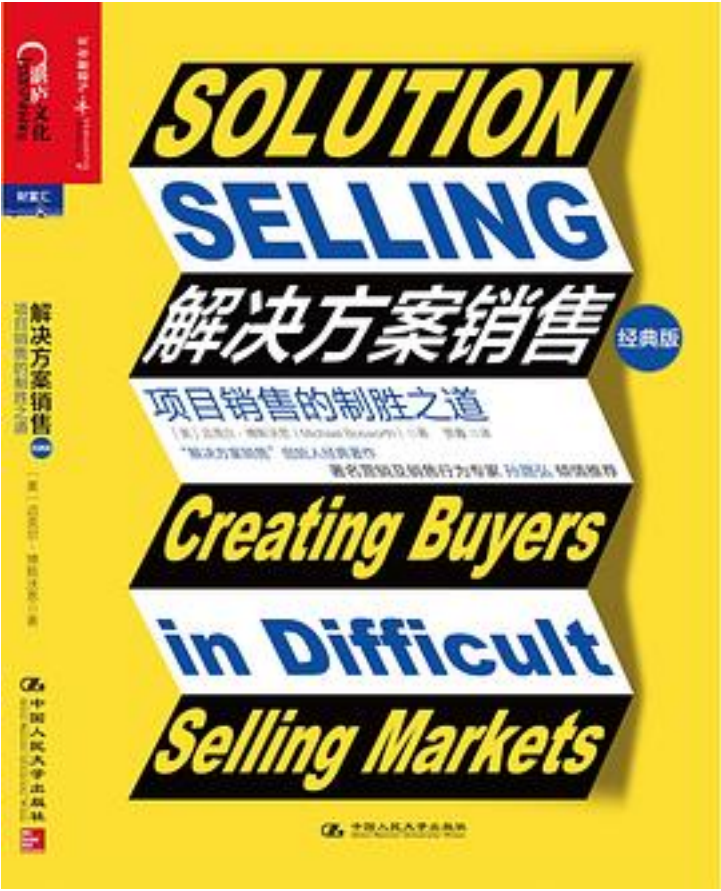


解决方案销售



[解决方案销售_下载链接1](#)

著者:[美] 迈克尔·博斯沃思

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2014-12

装帧:平装

isbn:9787300202068

买方一再讨价还价，你却无能为力？费了半天精力，买方却无权拍板？买方所在公司的“官僚气”太重，程序繁杂导致迟迟无法成交？竞争对手太多导致无法与买方单独见面？

面对以上销售困境，“解决方案销售”创始人迈克尔·博斯沃思运用“人物对话”的方法，再现销售情境，全面、系统地阐释了“不仅仅是销售产品与服务，而是销售解决方案”的销售理念。书中详解买方痛点的10大表现、解决销售困境的10大策略以及13大成功案例，颠覆你的销售策略，助你一一突破销售困境！

作者介绍:

迈克尔·博斯沃思 (Michael Bosworth)

知名销售培训师、演讲人、作家，著有《攻心式销售》(Customer Centric Selling)、《3个故事搞定成交!》(What Great Salespeople Do)等多本销售类畅销书。

1972年起任职于施乐公司，并于1983年创立“解决方案销售”培训课程，1988年完成注册。

后创建多家公司和机构，如世界级顶尖销售培训公司销售系统开发与训练公司 (CustomerCentricSystems L.L.C.)、故事领导者公司 (Story Leaders™) 和迈克尔·博斯沃思领导力公司 (Mike Bosworth Leadership.)。

目录: 各方赞誉 / I

推荐序 / VII

引言 增值销售追求双赢 / 1

第一部分 痛点的 10 大表现

表现 1: 从潜在痛点到痛点 / 13

表现 2: 价格谈判 / 17

表现 3: 陌拜电话就是“机会之窗”? / 21

表现 4: 组织内的影响面与权威人物 / 25

表现 5: 产品和服务只是“商品”? / 29

表现 6: 需求方案说明书 / 32

表现 7: 免费培训 / 34

表现 8: 剃头挑子一头热 / 37

表现 9: 电话销售 / 39

表现 10: 客户上过谈判学校 / 41

第二部分 解决销售困境的 10 大策略

策略 1: 确认买方需求的三个层级 / 47

策略 2: 特性、优势和利益 / 57

策略 3: 融入买方的期待, 创建新期待, 重塑已有期待 / 64

策略 4: 解决方案销售工具——工作助手 / 84

策略 5: 跟上买方顾虑的变化 / 97

策略 6: 引导买方保持协同 / 116

策略 7: 用价值评估推动买方期待 / 137

策略 8: 控制流程, 而不是控制买方 / 144

策略 9: 划定价格谈判底线 / 155

策略 10: 贯彻解决方案销售流程 / 175

第三部分 销售成功的 13 大案例

案例 1: 帝迈软件公司 / 201

案例 2: AT&T 全球商业通信系统 / 204

案例 3: 国家计算机系统公司 / 206

案例 4: 罗盛软件 / 212

案例 5:TRW 商业信用服务公司 / 214
案例 6:共享系统公司 / 218
案例 7:信息测绘有限公司 / 220
案例 8:泽玛克公司 / 222
案例 9:基恩有限公司 / 224
案例 10:大西部银行零售银行集团 / 225
案例 11:惠特第一证券有限公司 / 228
案例 12:IMRS 公司 / 230
案例 13:卢卡斯管理系统公司 / 232
附录A 启动解决方案销售 / 234
附录B 价值评估范例 / 237
译者后记 / 247
· · · · · (收起)

[解决方案销售_下载链接1](#)

标签

销售

营销

管理

湛庐文化

Selling

Business

方法论

异议书

评论

问题说的很对，但怎么解决却一知半解

解决方案销售

翻译的不好

在产品、服务无限丰富且同质化的今天，得跳出产品或者服务本身来完成销售，寻找产品或服务之外的意义，不要试图变得更好，但要试图变得不同

[解决方案销售_下载链接1](#)

书评

在西西弗里书店的书架上看到这本书，首先是书名吸引了我拿起来，因为自己曾做过解决方案的销售，看起来应该会有一些感触。一般的销售书，我可能就不会拿起来看了。全书的结构是十大策略+13个案例分析。十大策略之间是有联系的，而非孤立的。每个策略都会有案例、理论、样本，...

[解决方案销售_下载链接1](#)