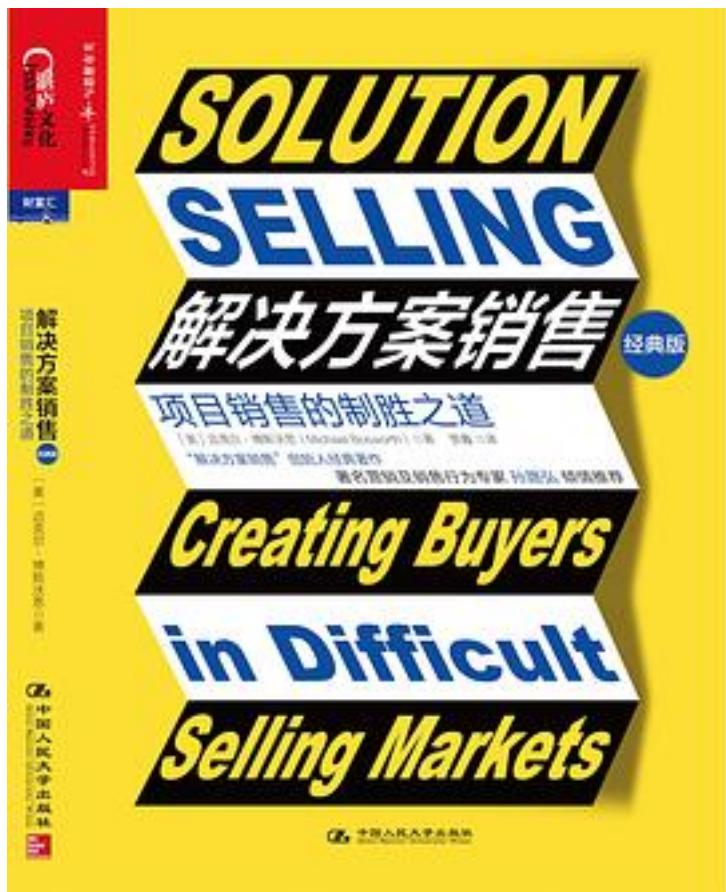


# 解决方案销售



[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、服务无线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](#)