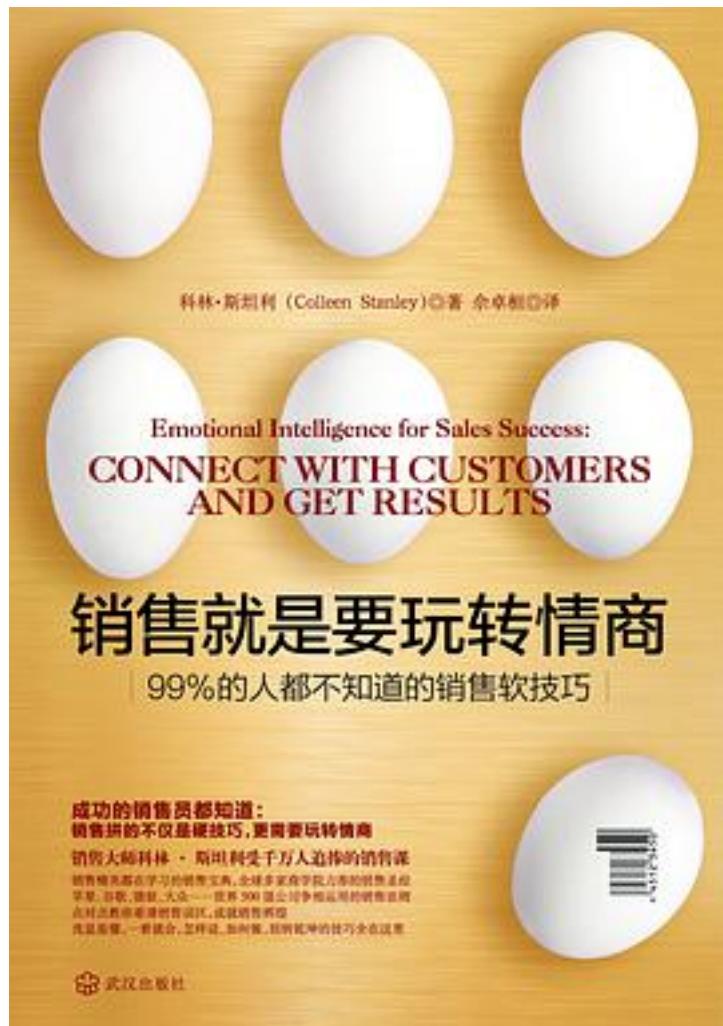


销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧



[销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧](#) [下载链接1](#)

著者:科林 · 斯坦利 (Colleen Stanley)

出版者:武汉出版社

出版时间:2015-9

装帧:平装

isbn:9787543093515

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》由科林·斯坦利所著。本书从情商出发，将销售行业中常见的销售渠道、客户心理、客户维护、谈判技巧、团队管理等问题都做了详尽的阐述，并给出了行之有效的指导方法。

该书内容深入浅出，在情商销售理论的基础上，将经典案例与操作方法相结合，揭示了情商对销售工作的影响和作用，强调情商软技巧的重要性。本书从销售员及销售行业中常见的困境入手，以事例做对比将销售困境出现的原因进行深刻剖析，并结合各销售问题给出了对应的解决方法，让读者看清销售误区，从自身情绪管控入手，改变目前的销售现状，成就销售辉煌。

销售就是要玩转情商，不论是奔波在销售路上的销售小兵，还是带领团队奋勇向前的销售总监，都需要明白这个道理，只有武装自己的销售软技巧，你的销售事业才能够节节高。

【编辑推荐】

成功的销售员都知道：销售拼的不仅是硬技巧，更需要玩转情商！

销售大师科林·斯坦利受千万人追捧的销售课；

销售精英都在学习的销售宝典，全球多家商学院力荐的销售圣经；

苹果、谷歌、微软、大众……世界500强公司争相运用的销售法则。

点对点教你看清销售误区，成就销售辉煌！

浅显易懂，一看就会，怎样说、如何做，扭转乾坤的技巧全在这里！

销售大师科林·斯坦利结合自己多年销售以及企业销售培训经验，为我们带来了这本销售领域的宝典！她曾出版过畅销书《打造伟大销售团队》，该书一经出版便受到各界关注，目前已风靡全球。其情商销售研究成果受到世界各大企业热烈讨论、争相运用。本书延续了她一贯的工作风格，是其多年培训和研究的成果结晶。

当我们陷入销售泥淖时，不妨停下无序的工作状态，审视自己的销售现状，从这本书入手，学习销售情商，突破销售瓶颈，赢取人生更广阔的天空！

【媒体评论】

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》是今天这个时代每一位销售员都应该阅读的一本书。这本书会让每一位想在销售行业中有所成就的人有深切的共鸣。科林在本书里展现出了她高超的情商销售技能，让读者能够感受到情商具有无与伦比的价值，这种价值不仅有助于我们在当下取得良好的结果，也能够在未来数年里继续保持这样的优势。

——斯宾塞·沃伦，美国食物公司的销售副总监

在你打下一个销售电话之前，记得阅读科林的这本书！

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》一书深入浅出，具有很强的实用性。从事销售行业的人都能够从科林的研究、经验以及得到证实的策略中得到启发。

——珍·阿普尔盖特，《小企业的210个妙招》一书的作者，SmallBizWorldTV.com
网站策划人

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》一书与市面上其他的销售类书籍形成了鲜明的对比。情商在销售过程中所具有的重要性为很多销售员所忽视，他们也没有接受过这方面的训练。科林·斯坦利在本书里为读者们提供了鲜活的例子，一步一步地给从事销售行业的人提供实实在在的指引，这将有助于销售员更好地运用情商这一概念。这对所有销售人员与销售领导来说都是一本必读书！

——大卫·萨斯，北美集团副总裁兼总经理

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》一书必将能够帮助从事销售行业的人将情商的原则融入到销售技能的‘武器库’里。对于每一个想要取得更大成就的个人或是组织，我都强烈推荐这本书。

——柯尔克·史莱克，ServiceMagic公司首席运营官

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》一书透彻地阐述了‘销售软技巧’对销售人员的销售生涯所产生的影响。科林在书中提出了很多富于价值的建议与策略，这些都是极为重要的。她是我们公司合作过的最优秀的销售培训师之一。这本书也将她鲜活的销售培训精华都呈现了出来，是一本绝对不容错过的好书！

——泰德·雷德，供应与食物服务联盟主席

科林在书中通过展现每一位销售员在日常销售过程中所面临的挑战，有效地说明认知与行动之间的差距。她将专业的销售知识与神经科学以及情商融合起来，让每一位销售员都可以从更为宏大的视野去实现销售增长的目标。

——西蒙·罗勒，认知与发展机构的负责人

帕罗·阿尔托研究中心已经证明了一点，那就是我们是创新与研发尖端科技方面的专家。但是在面对如何将这些科技成果转化为经济效益的时候，我们意识到销售人员的技能需要提升，从而让顾客从观望的态度转变为购买的实际行为。正如科林在这本书里所提到的，运用情商销售法则，将有助于我们消除这样的隔阂。

——塔玛拉·圣·克莱尔，帕罗·阿尔托研究中心的首席商务官

科林帮助她的顾客解决挑战的方法是高效、富于创造性的。更为重要的是，她能够帮助我们专注于解决根本的问题，而不是治标不治本。不论是在帮助公司机构还是个人解决销售问题时，科林所表现出来的情商都是让人印象极为深刻的。

——麦克·萨兰，美国PCL建筑公司职业发展部的主管

作者介绍：

科林·斯坦利（Colleen Stanley）

美国知名商业发展咨询公司——SalesLeadership公司总裁，她以及她的团队多年来专门从事销售咨询和销售技能培训工作，目前已经出版有风靡全球的畅销书《打造伟大销售团队》，其情商销售研究成果受到全球各大企业的讨论和追捧。

目录：【推荐序】可以媲美《世界上最伟大的推销员》之销售必读书

【自序】我以我的销售经验与你分享

第一章：价值百万美金的情商销售策略

在网络信息时代，传统的销售模式已经不能够应对越来越“刁钻”的客户，而已经具备

良好销售技能的你又为何不能够轻松签下订单，得到回报呢？你的客户为何总是举棋不定？这一切都和情商有关，了解销售中的情商运用，开启你的销售新纪元！

1. 你了解销售中的情商运用吗
2. 情商与销售结果
3. 关于“情感回报”的商业案例
4. 提升情商的有效步骤

第二章：销售与神经科学：搞定客户的秘密

你能肯定地说出“我是一个优秀的销售员”吗？你的客户在认真地听你的意见吗？为什么客户会在谈话过程中突然改变态度？要弄清楚这一切，你需要对神经科学在销售中的作用有全面的了解，并在此基础上总结出销售的核心内容，进而提升自我影响力。

1. 如果客户是个“偏执狂”
2. “以退为进”的销售艺术
3. 穿上客户要买的鞋子走上一里路
4. 销售艺术之精华
5. 提升自身影响力的有效步骤

第三章：你真的知道你的销售渠道为何不畅吗

作为销售能手的你，是否有这样的困惑——每天工作都安排得很满，但似乎收效并不明显；你所达到的目标总是离你所设定的差那么一点点；你的潜在客户似乎并不那么需要你？这些问题的出现，你是否决定一探究竟？那么，现在开始学会用神经科学来解决吧，开发属于你的客户，畅通你的销售渠道！

1. 你是那个立即伸手去拿棉花糖的销售员吗
2. 忙碌=? 高效
3. 开发客户：在有鱼的地方钓鱼
4. 现实与期望，拿把尺子量一量
5. 你是否感到压力巨大
6. 如何运用神经科学去开发客户
7. 提高你开发客户的能力

第四章：好感度：在同等条件下，如何让客户要你的东西

干销售，你还在继续“舌战群儒”般的喋喋不休吗？这样的销售方法得到了多大的利益回报呢？现在，你需要停下来审视自己，端正自己对销售工作的态度，明确达成销售结果的重要性，提升好感度，让你的客户喜欢你！

1. 你会向自己购买产品吗
2. 一切都是关乎他们：展望销售结果与客户
3. 认知，关联与建立客户对你的好感
4. 你是敷衍工作还是快乐工作呢
5. 好感度：你能给人带来欢乐吗
6. 提升他人对你好感的有效步骤

第五章：如何得到你期望的东西

所有的销售精英都不想做无用功。那么，如何准确抓住客户的心理，让他跟随你的思路，顺利管控他的思想呢？科林告诉你，学会管控自己的期望。

1. 合作伙伴还是买卖关系
2. 面对一个客户，你心里怎么想
3. 建立并管控期望，让客户成为你的狂热粉丝
4. 提升管控自身期望的有效步骤

第六章：询问技巧：你的客户有什么故事

销售成功的关键是什么？听你说？错！做销售最关键的是听客户说，学会询问并倾听客户的意见不仅让你找到客户的“病症”所在，还能让你摇身成为“销售达人”。你准备好了吗？

1. 让客户感到自己受重视：聆听
2. 运用“3W”法则
3. 询问：引导客户审视自身的状况
4. 询问：让客户找到“病症”所在
5. 询问：诱导客户的潜在需求
6. 询问：让你的客户心甘情愿地掏钱包

7.提升你询问技巧的有效步骤

第七章：怎样顺利搞定对方能拍板的人

当乔布斯成为历史，马云变成过去，李嘉诚不再有，你是否想超越他们成为另一个奇迹？当今信息时代，销售的定义被广化，如何最大化销售成功率，只需要你自问：你在与无足轻重的人会面吗？你提出正确的问题了吗？你准备好与决策者会面了吗？了解销售中的情商应用，你就会脱颖而出！

1.人们是怎样做决策的

2.你在与无足轻重的人会面吗

3.你是否提出了正确的问题

4.全面提升你与决策者会面的能力

第八章：拿下订单：你的付出终于得到了回报

与金钱打交道，现在的你有着怎样的金钱观？面对一个谈判高手，对方杀价，你怎么办？会面过程中，客户表现出了不感兴趣，谈话还需要继续吗？这是你销售工作中每天都会遇到的问题，面对这些，你需要给自己打一针“强心剂”，积极从容地拿下大单！

1.聊聊你的金钱观

2.将谈判高手“战于马下”

3.放弃即将到口的美食，敢吗

4.审视你的销售渠道

5.给自己打一针“强心剂”

6.提升你议价能力的有效步骤

第九章：情商销售文化的几个关键特征

作为销售员的你，已经“武装”了自己，而作为销售团队中的你，要怎么做，才能够推动整体的进步？情商销售文化的建立，不仅需要个人的努力，更加需要团队意识，树立良好的团队形象，才能够收获更多！

1.你在不断学习还是不断落后呢

2.团队中不能有“我”

3.付出是为了得到更多

4.建立情商销售文化的有效步骤

第十章：勇于成为团队领袖：销售领袖能力与情商的关系

怎样成为一个优秀的销售领袖，这和情商有什么关系？给你一个销售团队，你该怎么管？良好的形象、雷厉风行的态度、符合员工特性的管理模式等都是你需要考虑的内容，从情商管理出发，成为一个优秀的团队领袖吧！

1.你该展现出怎样的形象

2.你言行一致吗

3.多点商量，少点武断

4.你该采取怎样的管理模式

5.最容易被忽视但有效的激励手段

6.成为销售领袖最管用的捷径

7.提升你销售领导能力的有效步骤

· · · · · (收起)

[销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧](#) [下载链接1](#)

标签

销售

市场/营销

营销

情商

自我完善

我想读这本书

管理

真心想读

评论

大致了解销售的技巧，但是国内见效的销售软技巧都不在书里。。。。

作者的自序真心写得挺好的，不像往常一些书籍那样，单一只讲技巧，作者还贴心提醒我们，回顾、反思、总结自己的行为，再结合书中的技巧进一步提升自己。亚里士多德曾说：“我们都是不断重复的行为的结果。因此，卓越并不是一种行为，而是一种习惯。”。

废话蛮多的，后面的干货越来越少

销售，离不开与人打交道，你要知道对方的需求，同理心，换位思考，待人真诚，温婉的性格，如沐春风，带来爱和希望，有正念，想客户所想，给最优质的解决方案。你的专注，抗压，灵活性等情商，对应的原则底线，成就了好的销售，一流卖自己，二流卖服务，三流卖产品。

此类书籍还是要常看看，学习“销售型”的思维，为了生存和自我提升偶尔离开社交恐

惧的安乐窝。。。。

虽然不少是理论知识,但觉得说的还是挺有道理的;对一些有感触的句子划线马克,希望提醒自己去回顾。

刚开始写的比较无聊,后面干货比较多。我不是做销售的,也从中学习到了很多东西。
“聆听, 提出问题, 合作, 自我察觉, 情感控制”

同理心

目前看过的最好看的销售书

不是传统意义上讲述销售技巧的书,而是讲述真正意义上的合作关系的销售方式。讲诉很多在销售的盲点,告诉真正的销售是什么。很值得推荐,从个人角度,团队角度,合作角度,领导角度来讲诉。非常好!!

你真的很懂销售吗?错了,你那只是一个无知的大忽悠而已。看看这本书,才明白,什么是真正的销售!! 强烈推荐。

樊登读书会听完。

情绪管控,训练训练再训练。

都是干货,其实销售和管理一样,一通百通。

3.7/5

买纸书再看一遍

实用当然在这方面老板是最好的教科书

要做好一个销售，首先要掌控自己的情绪，不论客户对你的态度是积极还是消极

挺好的一本书，准备让公司的销售都去读读，如何用情商去影响客户，如何提升领导力，怎样更好的去激励团队成员等等。

要肯定你的同事为公司付出的努力。没有比在恰当时机，说出几句精挑细选的赞美话语更能打动人心的了。这是完全免费的，却可能给你带来巨大财富。

樊登听读。维护人际的节奏：一星期微信，两周内电话，一个月内请求帮个小忙。了解顾客，分类对待。如何让人觉得真实？分享自己的失败案例，同理心倾听，管理好顾客的期望。公益会让团队更有获得感。

[销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧](#) [下载链接1](#)

书评

我是一个随性的人，所以为了一个固定的目的去做一件事会让这件事变得痛苦，眼看着都快一个月了，我才拖拉着把这本《销售就是要玩转情商》看完。选择这本书没什么理由，完全是因为我无意中进入了销售的工作并且似乎乐在其中。
毕业之前的我完全是个文艺青年，平...

作为一名已经做了不到6年销售的我来说，在销售瓶颈期看到这本书，如获至宝。似乎现在的我，已经进入了深度埋怨期，意识到自己客户少，然而基本不去主动开发客

户，而书中所提到的，开发客户最大的失败就是你根本没去做。就像我最近挂在嘴边上的一句话就是，说好的金九银十呢，...

我做的第一份销售的工作是在肯德基里当收银员。当我怯生生地喊出“欢迎光临”接待第一位客人的那一瞬间，恐惧感充满了我的头脑。刚培训就上岗，我到底能不能顺利完成销售的工作。幸运地，在带训师傅的帮助下，我完成了第一次销售工作。因为非常紧张，多收了客人的11块钱。当时...

销售员情商高，是一种什么样的体验？

你有没有这样的感觉：很多时候，你在一家店买东西，并不是因为它的东西比其他店的好、比其他店的价格便宜，而是因为碰巧你跟这个销售员聊得来、你对销售员有好感。而且你不光自己买，还乐意介绍亲戚朋友来她这里买东西。销售员情商高，就...

遇见这本书以前，我刚从一家公司离职，离职的原因是我觉得，这份工作的性质有点类似于销售，而我本身似乎不大适合销售类的工作。不过这也许是我为了安慰自己的失败而敷衍自己的借口，不管怎么说，事实就是我在销售的路上尝试了，然后失败了，最后狼狈逃离了。现在，我回到了...

《销售就是会玩转情商》的封面是几个鸡蛋，准确的说是6+1个。这六个是销售硬技巧么，而那一个呢，是销售软实力？本书编辑推荐说，成功的销售员拼的不仅是硬技巧，更需要玩转情商。

这话我信，情商毕竟是一切成功的基础。对于情商，我最认同的一点是乐观精神。有了这点精神，不...

《销售就是会玩转情商》的封面是几个鸡蛋，准确的说是6+1个。这六个是销售硬技巧么，而那一个呢，是销售软实力？本书编辑推荐说，成功的销售员拼的不仅是硬技巧，更需要玩转情商。

这话我信，情商毕竟是一切成功的基础。对于情商，我最认同的一点是乐观精神。有了这点精神，不...

我们要给大家分享的书叫《销售者就是要玩转情商》。

本书作者科林·斯坦利，是美国知名的销售领导力咨询公司的总裁，其情商销售研究成果受到全球各大500强企业的追捧。她在情商销售理论的基础上，增加了大量的经典销售案例，具有很强的实用性，值得一读。要做好销售首先要学会...

《销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧》读书笔记

这是一本可以买实体书，偶尔翻看的好书。

我看一本书，如果能够吸收三个核心知识点，而且能够弥补我的不足的知识点，这本书我会买实体书且会反复研读，比如在遇到困难的时候，翻看一下。

1、保持平和的心态，这是...

[销售就是要玩转情商：99%的人都不知道的销售软技巧](#) [下载链接1](#)