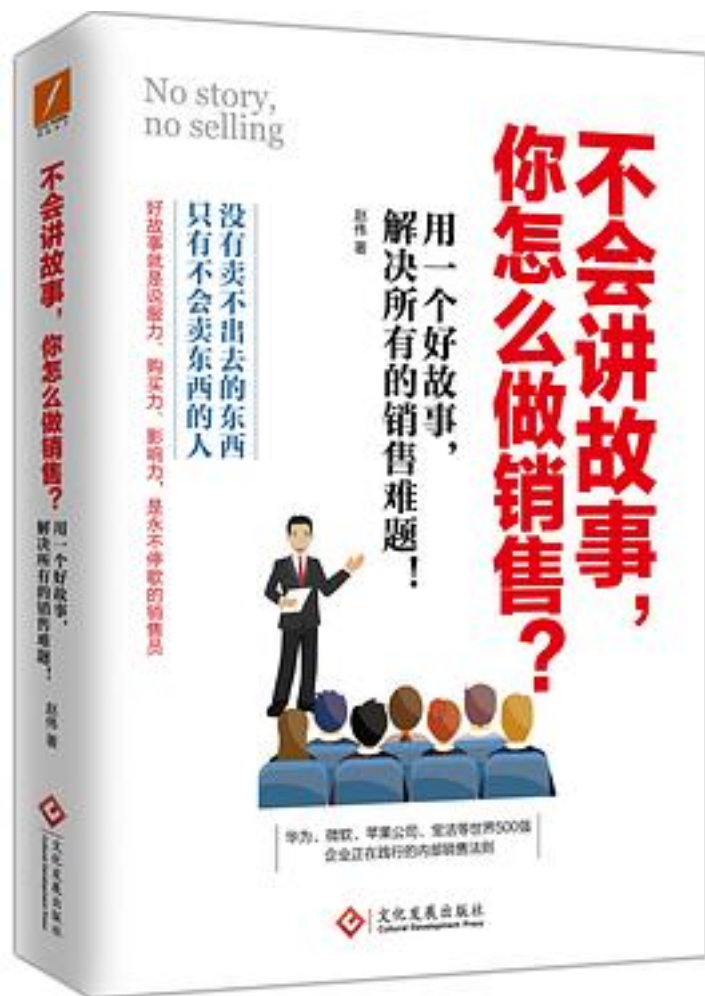


不会讲故事，你怎么做销售？



[不会讲故事，你怎么做销售？ 下载链接1](#)

著者:赵伟

出版者:文化发展出版社

出版时间:2017-5-1

装帧:平装

isbn:9787514216554

◆新锐财经作家赵伟重磅新作

◆没有卖不出去的东西，只有卖不出去东西的人

◆好故事就是说服力、感染力、购买力、影响力，是永不停歇的销售员

◆华为、微软、苹果公司、宝洁等世界500强企业正在践行的销售法则

◆读透这本书，反复咀嚼，不断领悟，从讲好一个故事开始，从拿下一个销售订单开始，理论与实践结合，知行合一，成为销售的巨人

任何企业由小到大成长的过程中必然面临的问题就是销售，有了销售，才有营业额，才有驱动企业发展的利润。然而，在这个产品纷繁复杂、眼花缭乱的时代，却有不少企业主坚信“酒香不怕巷子深”的理念。他们执着于产品的精益求精、更新换代，疏于对销售的深刻理解，追求“低调”“不炒作”，排斥甚至完全拒绝讲故事，与销售的本质背道而驰。

因为会讲故事，苹果手机一年销售两亿台，风行全世界；因为会讲故事，休闲零食品牌三只松鼠年销售额突破55亿，每年有5000万人次购买；因为会讲故事，马云数次在企业的艰难时刻拿到投资，无时无刻不宣传电商的理念和趋势，成就现在的互联网三分天下的格局；因为会讲故事，无数新兴网红的网店不断崛起，正在分食传统企业的丰厚蛋糕……

没有卖不出去的东西，只有不会卖东西的人。本书作者多年来浸淫于销售前沿，有着跨国集团的从业背景，也有本土企业的管理经验。他从诸多案例出发，将理念与实践结合，手把手教你如何讲述一个好故事，如何让一个好故事使你的销量火箭式蹿升。

作者介绍:

赵伟，新锐财经作者，曾就职于多家世界500强企业，为华为、IBM、强生医疗等企业做过内部培训，反响强烈，现为某公司执行总裁。多年的销售实践与思考，让他深刻理解销售的本质就是讲故事，一个好的故事就是企业永远的销售员与传播者，并力图让“故事力”这一概念被更多的人了解和掌握。著有《马云：我的管理心得》等畅销经管图书。

目录: 第一章：一个好故事对于销售的意义

- 1.你是否懂得销售？
- 2.常见的销售误区
- 3.用故事唤醒客户的右脑
- 4.将冰冷的数据变成更有趣的画面
- 5.将产品转化成一种生活理念
- 6.一个好故事究竟能卖出多少东西？

第二章：怎样才算是一个好的故事？

- 1.亲身经历是最佳的案例
- 2.通俗易懂很重要
- 3.故事的三观一定要正
- 4.好的故事首先必须有创意
- 5.不要忘了在故事中设置冲突
- 6.打造一个令人难忘的结局

第三章：销售者究竟应该如何宣传自己

- 1.“我是谁”是故事行销的第一步
- 2.告诉他人你存在的价值
- 3.销售者的商业愿景
- 4.在故事中表现出自己的热情很重要

5.给消费者制定一个愿景故事

6.避免自卖自夸的炫耀

第四章：一切以客户为中心

1.将产品转化成顾客的需求

2.善于解决客户的疑惑

3.你是一个服务者，而不是提供机会的人

4.认可是成功销售的关键

5.尽量消除文化差异带来的影响

6.听一听客户说了些什么

7.帮助客户了解他们是谁

第五章：简单制胜：简约而不简单

1.是否有必要说得更多？

2.限制自己的信息输出量

3.逻辑思维下的信息垃圾

4.开门见山，不要拐弯抹角

5.抓住故事的核心内容

6.故事的结构必须得到明确

第六章：给客户营造一种真实感

1.讲述一个真实发生的故事

2.真诚的表态提升客户的信任度

3.以现实场景作为素材

4.给消费者最真实的感触

5.让客户成为故事中的一部分

6.善于刺激消费者的感官系统

7.多强调那些细节

8.持续地讲同一个故事

第七章：适当的修饰就是最得体的说明

1.利用修辞手法来激发客户的联想

2.比喻是最佳的翻译员

3.让产品变得更具生命力

4.运用通感手法来提升顾客的体验

5.主动提问而不是陈述

6.借代可以让形象更加鲜明、突出

第八章：推销自己不如自我解嘲

1.幽默是人际关系的润滑剂

2.用自嘲摧毁对方的防卫心理

3.适当的夸张带来意想不到的效果

4.曲解：在扭曲中建立起的好印象

5.打造一个轻松、有趣的故事

第九章：说话的效率：不可或缺的小技巧

1.成功的销售从好的谈话方式开始

2.专业术语会吓跑客户

3.不是强迫而是引导

4.赞美的妙处

5.货比三家先从销售方开始

第十章：不可忽视的肢体语言

1.形体表现让销售者更具魅力

2.眼睛：展示内心世界的窗户

3.手势：真正的沟通和暗示大师

4.微笑是最佳的名片

5.肢体触碰的秘密

6.解读顾客的身体语言

第十一章：情感是整个故事的最佳包装

- 1.销售的80%是情感，20%才是逻辑
 - 2.充足的情感代表了更好的服务
 - 3.情感更容易触发客户的直觉
 - 4.给交易注入一点人情味
 - 5.给消费者适当增加一些内疚感
- • • • • ([收起](#))

[不会讲故事，你怎么做销售？_下载链接1_](#)

标签

销售

营销

多看阅读

赚钱

地铁上看到的书

A中国

08-销售

评论

趁着风口的书，也就这样吧

都是老外的案例。。。

干货不算很多，但是对入门的人来说还是有收获的

[不会讲故事，你怎么做销售？_下载链接1_](#)

书评

[不会讲故事，你怎么做销售？_下载链接1_](#)