

直效销售



[直效销售_下载链接1](#)

著者:[美]安东尼·伊安纳里诺

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2017-8

装帧:平装

isbn:9787559606426

为什么自律是衡量卓越销售员与一般销售员的分界线？

为什么乐观是实现成功销售4种心态的基础？

为什么关怀是搭建客户关系的关键？

为什么好胜心是成功销售的关键？

为什么智谋是留住客户的关键？

为什么主动性是寻找潜在客户的关键？

为什么毅力是赢得高难度客户的关键？

为什么沟通是赢得客户信任的关键？

为什么责任心是赢得客户满意的关键？

如何要求客户做出承诺并得到这份承诺？

如何有效提高寻找潜在客户的能力并且增强采取此类行动的意愿？

如何讲述销售故事并使客户成为故事中的英雄？

如何提出既能使你与众不同又会对客户产生影响的问题？

如何在谈判中使客户和自己的利益都最大化？

.....

世界营销领域25大影响力人物、国际著名销售大师安东尼·伊安纳里诺通过自身销售经历与销售培训实践，揭示了卓越销售员普遍遵守的17个黄金法则：9个大师级心态（高情商）与8个超实用技能（高智商）。正是这17个黄金法则，促使销售员达成直接有效的销售并拥有持续超越同行的优异表现。

作者介绍:

安东尼·伊安纳里诺（Anthony Iannarino）

国际著名的销售领袖、销售团队训练师和演说家，他被评为世界营销领域25大影响力人物。

安东尼获得哈佛大学商学院高级工商管理硕士学位，拥有3家每年创造5000万美元收入的私人控股公司，这些公司为美国著名的品牌提供服务。

他的文章经常发表在《福布斯》《公司》《赫芬顿邮报》《今日美国》《成功》《销售力》等美国主流刊物上，他也经常向世界各国的销售组织发表演说，部分时间在首都大学管理和领导能力学院（Capital University’s School of Management and Leadership）进行销售方面课程的教学。

目录: 销售的成功只取决于销售员 / 1
成功的销售需要三样东西:心态、技能和工具 / 01

第一部分 心态:成功销售的信念与行为
第1章 自律:自我管理的技术 / 003
第2章 乐观:积极的心态 / 020
第3章 关怀:帮助他人的愿望 / 034
第4章 好胜心:想要夺魁的强烈欲望 / 047
第5章 智谋:要么觅得道路, 要么另辟蹊径 / 058
第6章 主动性:预先采取主动 / 071
第7章 毅力:突破重重阻力 / 082
第8章 沟通:倾听与联系 / 094
第9章 责任心:掌控你的销售成果 / 109
第10章 掌握构成思维定式的因素, 从而产生影响 / 119
第二部分 技能组合:成功销售的能力
第11章 谈妥交易:要求并获得对方承诺 / 130
第12章 寻找潜在客户:建立关系、创造机会 / 141
第13章 讲故事:创建并分享愿景 / 153
第14章 诊断:渴望深入了解 / 167
第15章 谈判:创建双赢的交易 / 176
第16章 商业敏锐度:了解业务、创造价值 / 187
第17章 变革管理:取得共识、提供帮助 / 198
第18章 领导力:与他人一道或是借由他人力量形成结果 / 210
第19章 运用技能组合, 创造竞争优势 / 223
· · · · · (收起)

[直效销售_下载链接1](#)

标签

销售

销售真经

好书, 值得一读

我想读这本书

想读, 一定很精彩!

直效销售

很喜欢! 希望有机会拜读!

想读中。。。

评论

成功的销售需要三样东西:心态、技能和工具。

销售成功与否，关键取决于你，在一场成功的销售中，没有什么因素会比你的个人行为更重要。读完后，更加肯定我不适合做销售！

第一次看销售的书，不知道销售的书应该长什么样，觉得写得还好，但有点像鸡血？

一直期待能有一本把销售精华浓缩，可作为经常翻看的图书，这本《直效销售》达到了我的期待。作者是一个由最底层的销售员做起，后创业拥有3家年收5000万美元的公司，并在大学教授销售课程。很难找到一个有如此完美销售经历，并提笔写书讲解销售的作者了。销售中所遇到的问题，他必然都经历过。

不仅学会销售技巧，还学会自律、乐观等品德

17个法则包括情商与智商，非常全面，对销售实战帮助很大。

《直效销售》提出了心态和技能两个方面的内容，类似于中华传统文化中的“道”和“术”。如果把销售的“道”和“术”都用好了，你就能成为一个最牛buy的销售员。推销商品如此，推销自己也如此。

被短评害过的买书者，仔细看了一下点评还有书评，应该全部都是托吧.....浪费了几十块钱.....在书店随便翻翻大致内容就行了.....不值得买

很有帮助的一本书，并不枯燥，也不是只针对销售。反正我不是做销售的，但心态部分真的很有指导性，按照书内的建议，的确工作有不错的改善。

沟通三大法宝：询问期待，尊重兴趣，表达坦诚，让你的沟通提升一个Level！

[直效销售_下载链接1](#)

书评

很早之前就听过那些个关于销售的段子，如何向秃子推荐梳子，如何给爱斯基摩人售卖冰箱。那个时候常拿来当做笑话听，不过再等后来上了学毕业了业自己开始准备找工作，都说销售是最零门槛的伙，其间也试过几个月，的确没有想象中的那么简单。自我介绍、与客户沟通、产品介绍、后期...

好书从来都是授人以渔而非授人以鱼的，跟所谓的技巧或秘诀相比，品性和心态更为重要，对任何一个行业或岗位而言都是如此。《直效销售》正是这样一本试图通过改变销售员的心态从而提升销售能力的好书。它不是告诉你具体的如何去做ABC,而是彻底翻转你的认识，改变你的心态，增强...

从某种意义上来说，销售能力代表了一个人的交往能力，销售的过程能体现一个人的理念主张与性格趋向。往往越出色的销售员，其生活圈的半径越大，自身价值的吸附力也越强。于是在很多产品领域，销售员们都渴望着一种黏性十足的销售方式，既能促进产品销量的增长，又能让销售行为...

如果要在市场上找有关销售的图书，很轻易找到数以百本，这还不包括过去已经出版的

，或是将要出版的。市场上销售图书大致可以分为四类，一是销售理论；二是销售有关心理；三是销售中的实用技巧；四是销售过程中有关工具。一直期待能有一本把销售精华浓缩，可作为经常翻看的图书...

自律，能否做到自律是决定成功与失败的关键。认可这句话，书中的观点很新。看了这么多关于销售的书，第一次发现有说心态的。现在的社会有太多关于技巧，工具的介绍，关于心态，真的是让我眼前一亮。书中关于销售分了两个部分来介绍，一是心态，一是技能。心态从自律，乐观，...

销售作为生产者或者经营者与用户或者顾客之间的一种媒介或者通道，在物资匮乏和物资极度满足两种情形下表现形成也会迥然相异。如今，随着消费者的需求越来越趋于多样化及个性化的凸显，传统的营销方式已经越来越不能满足销售者越来越具个性特点的需求。在这种情况下，直效...

销售是商业活动中最关键的环节，直接关系到商家与消费者之间买卖关系能否促成。同一种商品，有的人能够屡创佳绩，销售长虹，而有的人却业绩平平，甚至完不成任务。其中的差别在哪里？答案很简单，在于销售员自己。作为销售活动的主体，销售员的素质和技巧则直接决定了成交的...

在销售的行当里有这样一句话广为流传：一流的销售，卖自己；二流的销售，卖服务；三流的销售，卖价格。销售，作为商业活动里最为重要的一环，销售人员如何做才能实现成功销售？怎样做才能赢得客户的信任？还有怎样抉择才能让彼此间的利益最大化....这以上的种种问题都是好的...

文 / 静待花开
有人说，这是一个全民营销的时代。尤其是一些企业领导，要求所有员工都把下一工序聚焦在客户身上，岗位评价指标只看为营销做出了多少贡献。如果你不幸中枪，那么今天的文章你一定要仔细阅读，会发现很多实用技巧可以借鉴，对提升指标具有实际的意义哟。那么，如...

在社会新闻版面，总有一些贴近百姓梦想又超出百姓生活的事儿，比如“每50秒能卖出一套房，一天卖出三十多套，日佣金超10万”“全市销售业绩第一”“全国销售第一人”等此类报道，这些事儿具有光芒和希望，而他们就是销售员。普普通通的销售员要如何为自己赚出一桶金？要如何成...

[直效销售_下载链接1](#)