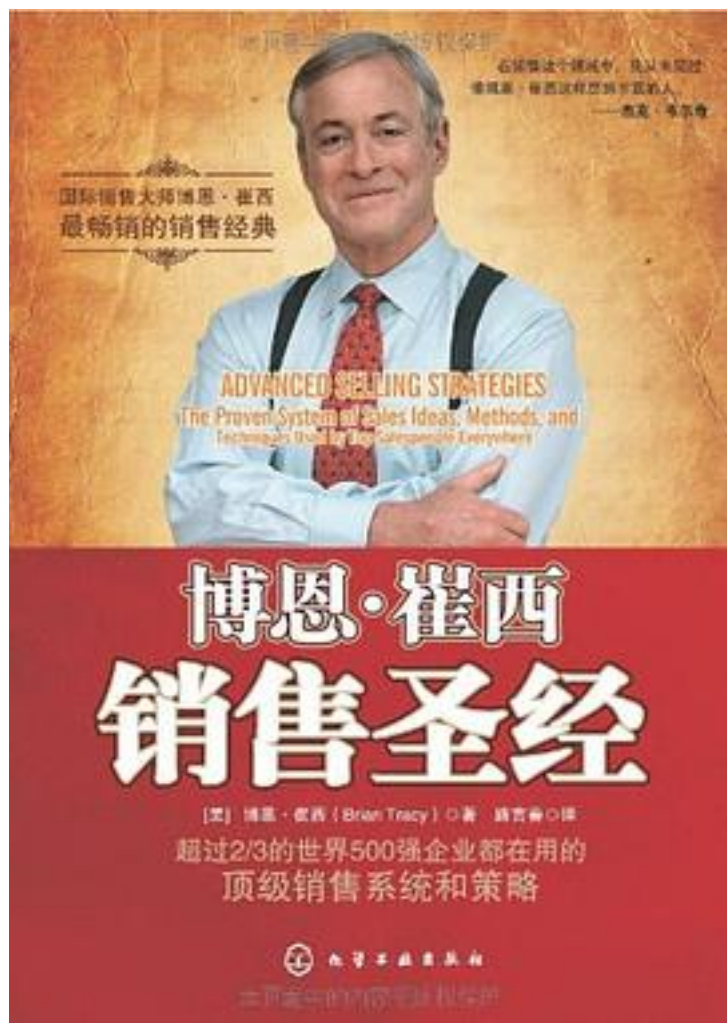


博恩·崔西销售圣经



[博恩·崔西销售圣经_下载链接1](#)

著者:博恩·崔西

出版者:化学工业出版社

出版时间:2010-1

装帧:平

isbn:9787122067548

《博恩·崔西销售圣经》共分为十章，分别为：第一章 销售中的心理学；第二章

挖掘自身的最大潜能；第三章 进行个人发展规划；第四章 认清销售的本质；第五章 销售这门职业；第六章 刺激人们购买；第七章 影响购买决定；第八章 开发潜在客户；第九章 怎样做有力的销售陈述；第十章 结束交易：成功就差这一步。

作者介绍:

博恩·崔西，世界一流职业演说家、权威销售培训师。他出身贫寒，却靠自己的努力跻身大师之列，受到比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特和戴尔等商界领袖的赞赏和推崇。超过2/3的世界500强企业都在运用他的销售系统和策略。本书中，他将自己经受三十多年实践考验的成功销售经验毫无保留地呈现在读者面前。博恩·崔西出版图书近五十本，远播五十多个国家或地区。其《销售中的心理学》《吃掉那只青蛙》《博恩·崔西完美飞行》《卖掉博恩·崔西》等书在国内出版后迅速荣登畅销书榜。

目录: 第一章 销售中的心理学 成功靠的是态度，还是能力

“自我概念”：业绩的驱动力 自我概念组成三要素 成功销售的主要障碍
第一重要的工作是什么 自我形象修正 本章小结 第二章 挖掘自身的最大潜能
对时间的态度决定一切 销售的七个心理法则 七个提高心理适应力的练习 细节决定成败
自我潜能开发 改变潜意识，提高销售业绩 销售中的心理预演 本章小结 第三章
进行个人发展规划 从价值观和愿景开始 明确你的价值观 敢于梦想才会成功
写下你的使命陈述 对境况进行分析 审视个人生活现状 零基础思考 自我分析
你的关键成功因素是什么 分析你的公司 市场分析 提高能量回报水平
战略计划让销售更简单 多次拜访巧用“里程碑方法” 本章小结 第四章 认清销售的本质
购买的主要障碍是什么 风险：销售的关键因素 销售的新模式
倾听：销售成功的关键之一 成功销售应该如何倾听 建立长期关系的重要性
友谊是销售的基础 关系建立的七大步骤 销售需要信誉 本章小结 第五章 销售这门职业
好方法成就销售精英 专业销售的基本过程 做一个优秀的思考者 销售的关键“部件”
需要让别人评价你的表现 持续改善的惊人结果 销售的关键成功因素
优秀表现的定点超越 持续改善 大客户销售中的过程分析 本章小结 第六章
刺激人们购买 人们为什么购买 区分第一动机和第二动机 敏感点式销售 激励因素 vs.
非激励因素 产品的四个组成部分 质量，服务，价值和价格 阻碍销售的消极因素
公司为什么购买 销售人员就是购买动力 他们为什么购买 本章小结 第七章
影响购买决定 根据会见对象确定穿着 职场中关于着装的争议 应该为着装花多少钱
需要注意的其他方面 别让气味毁了销售 视觉效果也会左右销售 模仿客户的身体语言
创造有助于购买的办公室环境 说话方式也是信息 增加词汇量 不要忽略触碰的重要性
本章小结 第八章 开发潜在客户 识别黄金潜在客户 一定要问自己的问题
按时间划分客户类别 潜在客户的四种类型 远离难打交道的潜在客户 顶级的潜在客户
潜在客户哪里找 开发潜在客户中的大客户 开发潜在客户的电话技巧
对客户的提问做好准备 克服开发潜在客户的恐惧 在销售中应用条件反射原理
练习公众演讲 开发潜在客户的心理预演 勇敢迈出第一步 首次销售拜访的四种开局方式
两步销售法 本章小结 第九章 怎样做有力的销售陈述 利用差距分析 做销售就要会提问
保持控制权的三种问题 提问题时三个最有用的词 回答客户没有问的问题
使用证明——获得超级信任的关键 一定要回答的问题 看人下菜碟 如何认清客户类型
做你自己 把握销售过程 在合适的时间报价 建立关系，从自身优势开始
用提问找到客户问题 提出解决方案 把握购买过程 活用“四”的法则 销售中的敏感点
“铭刻在心”销售法 销售陈述的工具 理顺销售陈述过程 获取信任，提高购买温度
TDPPR法 本章小结 第十章 结束交易：成功就差这一步 至关重要的最后一步
为什么最后一步那么难 反对意见的作用 将反对意见归类 处理反对意见的一些基本原则
掌握回应反对意见的时机 回应反对意见 反对意见是怎么提出来的
保留反对意见结束交易 “门把手”结束交易法 当价格阻碍成交时
在合适的时机恰当地谈论价格 “你的价格太高了” 价格 vs. 价值 证明你的产品并不贵
感受——原来感觉——后来发现 一分钱一分货 结束交易 结束交易的十个条件
结束交易时要避免的五种错误 克服结束交易的障碍 发现购买信号 沉默是金

七个结束交易的终极技巧 销售最后一步的最后思考 本章小结
· · · · · (收起)

[博恩·崔西销售圣经_下载链接1](#)

标签

销售

营销

博恩崔西

自我完善

营销策划

管理

职场

职场.励志

评论

对于实战很有指导意义!!! ~~

前面几章很有意思，对于现在正苦恼的我很有帮助。

太平洋保险信用贷款到此一游

超级精彩值得反复阅读的圣经

营销心理学怎么被翻译成这个名字了。。。。

给不做销售的人依然很大启示

作为畅销书，其写作手法就是很值得研究的一件事情，看起来还是津津有味的。

励志学

读过的第一本关于销售的书籍，还不错。

他的每一本书读值得读

对我影响比较大的一本书

很棒的一本书！

刚入职场的那两年，这本书给了我及大的帮助，在特定的时期看起来比菲利普科特勒的
市场营销原理更接地气、实用。

原来做销售时买的，一直带在身边。前三章不论是不是销售都会有很大的益处，

被国内低估和冷落的好书……

销售的介绍非常系统，没有很仔细的教销售的方法，而是教你如何系统的去做，不仅针对销售，而且对整个人生观都有帮助

书里全是理论派，示例故事浅显，个人不喜欢此类型书籍。

有些东西是国外那套

[博恩·崔西销售圣经_下载链接1](#)

书评

在中国企业里，老板就是最大的销售（Sales），他们往往集市场总监、销售总监、客服总监于一身，为了公司发展打头阵，从而开辟新天地。从此角度出发，企业家有必要读下销售技法方面的书，本书也许是个不错的选择。书的英文名字叫《Advanced Selling Strategies》直译应该为《做优...

博恩·崔西在书里基本都是说上门销售的技巧细节之类，但是很多东西在店面的人员也可以套用。
个人觉得可取之处：1，销售中的细节问题解释得不错，什么该做，什么忌讳做，都说得比较明白；2，比较系统，逻辑性很强；3，实用性比较强，我想只有有实际经验的人才会写出这样...

相当系统的关于销售的一本书，没有中国很多所谓营销专家的做作口吻，包含很多心理学的东西，每章都值得反复翻阅。

[博恩·崔西销售圣经_下载链接1](#)