

# 赢单九问



[赢单九问\\_下载链接1](#)

著者:夏凯，田俊国

出版者:鹭江出版社

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787545901511

《赢单九问:分享千万大单成交心得》内容简介：当今经济环境风起云涌，市场竞争日益激烈，销售环境越来越复杂，特别是大客户销售，产品本身差异越来越小，买方客户越来越成熟，客户需求越来越复杂化和个性化，客户内部管理制度和采购流程越来越标准，传统的销售方式和关系销售手段已很难适应如此复杂的环境。如何提高销售人员的专业化销售能力、赢得与客户的长期战略合作，就成为高级销售和 sales 管理者的困惑。从远古的货货相易，到先秦时期的自由商人，人类的生产生活一直没有离开交易。不同于个人的购买，在社会经济价值流动的过程中，组织与组织之间的交易，构成了社会销售的重要组成部分，这种长期性与复杂性的销售行为，就是我们通常所说的复杂销售。

作者介绍:

夏凯，笔名寒崖、寒崖蚀骨，俗称老寒，现任用友大学营销学院院长、用友认证企业培训专家。2009年度“用友十大杰出讲师”。从事营销和咨询工作十余年，历任分公司大客户总监、大区行业总监、总部行业总监等职，签下公司首个千万大单，创下公司最大签单历史，多年超额完成公司业绩指标，开创公司多条行业业务线。担任营销实战精品课程“策略销售沙盘”“信任销售”的研发负责人，其中“策略销售沙盘”荣获国家版权局的版权认可证书。在知名期刊发表论文多篇，著有《信任五环》《职场向西见如来》等。

田俊国，用友大学执行校长，高级工程师，国家系统分析员。国家认证高级企业培训师，国际项目管理专家，国际注册咨询师。连续四年荣获“用友十大杰出讲师”称号。从事IT行业十五年，曾在数家知名企业担任客户总监、分公司总经理等职。有丰富的行业培训经验，主讲课程包括策略销售、领导力、业务领先模型等。在知名期刊发表论文多篇，著有《ERP项目实施全攻略》等。

目录: 序

开篇 销售的艺术

亲身经历的典型案例

销售男的公众印象

丢单的迷惑与赢单的迷茫

策略与战术

真正的成功之道

第一篇 识局

第一问 客户究竟要什么？

需求和目标清晰吗

客户为什么购买

第二问 我的位置在哪里？

什么时候踩刹车

销售漏斗会误导吗

如何判断竞争形势

如何感知项目温度

第三问 如何识别关键人？

哪些人影响决策

销售里的“帅马车炮”

局里还有潜伏者吗

第二篇 拆局

第四问 客户如何评价我

决策者的态度如何

支持程度如何衡量

如何给角色贴标签

如何标示优势与风险

如何拆析项目局势

第五问 究竟是谁说了算？

小角色有多大影响

角色参与程度如何衡量

影响程度由何决定

如何洞察潜在的博弈力量

第六问 客户到底想什么？

价值能决定出路吗

决策有何隐性理由

如何寻找决策动力

这次销售能双赢吗

第三篇 布局

第七问 如何应对关键人？

如何接近客户高层  
如何面对技术选型者  
如何关注应用选型者  
如何发展与使用Coach  
如何应对消极角色  
如何应对自满角色  
第八问 如何有效用资源?  
为什么要动用资源  
销售都有哪些资源  
怎么申请内部资源  
如何有效运用资源  
第九问 面对竞争怎么办?  
关注客户还是对手  
竞争对手根深蒂固  
陶醉是危险的开始  
无效的降价  
如何应对客户邀标  
结篇 探寻销售的规律  
策略与销售漏斗  
什么是专业化销售  
成功销售的必备素质  
跋  
· · · · · (收起)

[赢单九问\\_下载链接1](#)

## 标签

销售

营销

策略

管理

赢单九问

自我成长

商业

Sales

评论

全是实在的干货，策略型项目销售必读。

-----  
没啥意思~读不下来

-----  
中国版新战略营销

-----  
每个步骤都讲得非常好非常细，非常实用

-----  
项目销售

-----  
2

-----  
绝对好书。作者无疑在IT领域浸淫多年，有很多大项目销售的实战经验，值得有志于此领域发展的人员学习，当然，对于其他类型的项目销售也是很有帮助的。

-----  
很贴切，很实在

-----  
销售基础

-----  
策略销售中文本土版，非常有参考价值，让我对销售理解提升了一个档次。

-----  
第二版，北联。策略营销，闭环系统  
，忠恕之道，理论要加实操。迈出第一步与人沟通之路。

-----  
一些策略和思维方式是蛮与众不同的，其他方面也没感觉有什么真材实料。

-----  
很好的一本关于营销实际操作层面的一本书，复杂销售营销策略步步跟进，在正确的时间和正确的人做正确的事，学到很多，突出了全局把握每步充分准备走好的重要性

-----  
很多讲销售的产品课程和书都是“平面图”和“静态图”，这一本是“立体图”和“动态图”。

-----  
快速读完了这本去年买的书，做过销售的人会感同身受，讲的够直白、清晰和浅显，好不好用了才知道。再就是行业的可移植性。真心希望在顾问式销售基础上再上层楼。

-----  
策略销售，高手养成记。值得反复回味!

-----  
全是干货

-----  
策略销售的启蒙读物和实操手册

-----  
读数遍

-----  
干货！

-----  
[赢单九问\\_下载链接1](#)

## 书评

销售，特别是项目型销售，因为金额巨大，涉及参与人员众多，采购流程复杂，周期漫长，往往是销售当中难度最大的。  
不知不觉从毕业至今，干这活快三年了，实在来说，自己还缺少系统的分析和赢的策略，因为经验的缺少，习惯看点和线，缺少对全局的把握，导致一些本来有希望的...

-----  
1.  
以前对销售的理解，仅仅是会搞关系，会带客户吃喝玩乐。但慢慢明白，销售其实是能帮客户解决问题的人，是能读懂客户的（表象需求和隐性的概念/需求） -  
每个项目一定想明白，客户的隐性的概念和需求是什么？ -  
见每个客户前，及见客户过程中，一定琢磨客户隐性的概念/需...

-----  
项目营销定位于复杂销售，很是精确，大项目的营销牵涉的很多的人和部门以及角色，技术的、采购的、工艺的、管理的、设备副总、私企的老板、家族企业里的老板的各种关系，每个人每个角色都有不同的利益诉求，同时还要考虑自己公司的利益诉求，如何在这盘复杂的棋中，在正确的时候...

-----  
这几天看了很多销售书籍，我只推荐这本和老贺的《销售冠军是怎样炼成的》。这两本书是系统实战的精华，要复习要执行。他们共同回答了我的问题，如何才能当场签单？此外，混沌大学的李叫兽那个《如何破解需求密码》里提到的需求三角模型，为解决这个困惑，锦上添花。夏凯在这本...

-----  
向企业销售产品，最本质是要站在客户的角度，如果你面临这样的困难，你会如何通过采购新软件、服务、设备提升企业的竞争力。

其次，作为销售，需要理解UB（产品使用者）、TB（标准制定者）、EB（最终决策者）三方如何在企业采购中发挥作用，特别是对于应用复杂的产品(如管理软...

-----  
[赢单九问\\_下载链接1](#)