

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

图书基本信息

书名：《先交朋友，后做销售（美国“业务之神”的绝学，签约率高达99%。美国安利、国际保险、辉瑞制药销售员培训专用，让客户笑着签单的秘诀！）》

13位ISBN编号：9787538584811

出版时间：2014-10-1

作者：（美）杰里阿卡夫（Jerry Acuff）沃利伍德（Wally Wood）

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

内容概要

杰里阿卡夫是美国销售实战领军人物，学习他的销售理念和方法几乎成为每个美国销售员的必修课。应辉瑞制药公司(Pfizer)的请求，阿卡夫联合畅销书作家维利伍德创作了本书，作为辉瑞公司训练销售团队，或其他销售员自我提升的范本。

阿卡夫说：“在医药销售领域，销售人员常常与他们的销售对象——医生——只能交谈两到三分钟的时间，在这么短的时间内你可以表述什么内容呢？‘你好,我是杰尔阿卡夫,我想和你谈谈我们新开发的药品……’很明显，这样的交流不会有什么成效。”相反，成功的销售员总会把“做销售”变成“交朋友”，他们信奉：先交朋友，后做销售，边做销售，边交朋友。利用这种方法，销售人员与他们的潜在客户、客户每次都能开展富有成效的交流。

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

作者简介

杰里阿卡夫

Delta Point公司总裁、达特茅斯埃莫斯塔克商学院董事。致力于帮助各行业公司寻找销售他们产品的富有新意和创意的方法。

沃利伍德

职业作家，商业杂志编辑。

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

书籍目录

序	/1
第一章 先交朋友，后做生意	
给朋友圈注入一些新鲜“空气”	/4
朋友关系牢固，你可以事半功倍；漠视朋友，你什么都做不成	/7
朋友压倒价格战	/11
关于销售的四个真相	/13
信任来自有意义的对话	/15
第二章 攀登朋友的金字塔	
你需要一个朋友圈的关系金字塔	/21
让朋友关系更进一步	/22
关系金字塔的要点	/29
第三章 设计你的朋友圈	
先告诉自己：朋友对我很重要！	/34
有利的朋友关系需要合适的策略	/43
序	/1
第一章 先交朋友，后做生意	
给朋友圈注入一些新鲜“空气”	/4
朋友关系牢固，你可以事半功倍；漠视朋友，你什么都做不成	/7
朋友压倒价格战	/11
关于销售的四个真相	/13
信任来自有意义的对话	/15
第二章 攀登朋友的金字塔	
你需要一个朋友圈的关系金字塔	/21
让朋友关系更进一步	/22
关系金字塔的要点	/29
第三章 设计你的朋友圈	
先告诉自己：朋友对我很重要！	/34
有利的朋友关系需要合适的策略	/43
主动做些精巧、惊喜而贴心的事情	/47
使用竞争对手产品的客户不是你的敌人	/49
良好的朋友-业务关系不能急于求成，需要你慢慢开展	/52
用一分钟思考，找出对你现今事业影响最大的人到十个人	/55
第四章 朋友-业务关系20问	
从自我检查开始	/60
没有关系时，要懂得从信息里创造关系	/62
了解客户重视什么，需要什么	/65
让客户说	/69
通过不销售而销售	/71
从关系20问开始	/72
“FORM”问题记忆法	/75
你有没有什么爱好让人感到很惊讶	/77
尊重对方的时间和观点	/79
构思你要问的问题	/81
第五章 恰当地向客户提问题	
拜访客户，你的动机很重要	/87
要懂得提出一个好问题	/89
分析问题前做好铺垫	/91
你今天的目标是什么	/93

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

先问私人问题	/95
拿上一本书也是展开业务的好方法	/98
不要帮客户回答	/100
寻找你和客户之间的共同点	/101
让对方思考	/105
你必须做点什么，让对方去思考	/107
获取尊敬的方法	/108
第六章 小世界中的朋友圈	
你自己的联系	/114
利用小世界现象	/116
用你的关系为他人建立关系	/120
通过朋友，与难接触到的人建立关系	/122
主动探索关系	/124
第七章 靠行动建立朋友关系	
展现你对客户真挚的关心	/130
不要轻易送商务礼品，以免丢掉你的工作和名誉	/132
请对建立朋友圈的机会保持敏感	/134
第八章 搭建你的主要朋友圈	
设计你与四个群体之间的关系	/154
公司内部的朋友圈	/155
公司外部的朋友圈	/158
对你事业成功非常重要的朋友	/161
如何与对你不满的客户相处	/163
战略性地建立朋友圈	/169
第九章 朋友的朋友也是你的朋友	
“金字塔跃转”不只是构建朋友圈	/175
友好不等于友谊	/177
实践朋友圈“金字塔跃转”	/179
敢于开口向你的朋友说出你的需求	/180
把问题具体化：想好联系谁，以及怎么联系	/183
第十章 获得尊敬的13种方式	
朋友圈建立尊敬的例子	/194
对客户表现出真挚的兴趣	/195
说到就要做到，否则就别说	/197
要么能帮助别人解决实际问题，要么保持沉默	/198
控制你的情感，愤怒会扭曲一切	/199
你要诚实、直爽	/200
要保持客观与公正	/201
怎么想的不重要，重要的是客户怎么看	/202
在合适的时候分享你的知识	/203
对每个人都要有礼貌	/204
用心听客户正在说的话	/205
尝试去理解他人	/206
做一些事情以表现你的无私	/207
了解朋友想要的东西并且帮助他们得到	/208
第十一章 将建立朋友-业务这个目标坚定不移地树立在心里	
明白你想要什么	/215
第十二章 在朋友圈里维持有意义的客户关系	
为朋友分配时间	/227

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

帮助朋友成功	/230
保持你和朋友的对话能进行下去	/232
不要在需要帮助时才联系朋友	/237
第十三章 通过社交媒体建立朋友关系	
社交媒体带来的价值	/244
形成朋友圈	/246
不要加所有人为好友	/248
改善朋友圈的6个要点	/251
第十四章 写给管理者：如果你是老板	
企业成功的6个驱动力	/258
管理者要先积极建立关系	/266
牢固的上下级关系，直接影响员工的工作态度	/268
销售代表培训的问题	/270
管理者应该做什么	/273
建立朋友-业务关系的培训方法	/274
销售代表下一步应该做什么	/276
经过商议之后的决定	/277
要经常、持续、有意地建立朋友圈	/279
鸣谢	/280
序	/1

第一章 先交朋友，后做生意

给朋友圈注入一些新鲜“空气” /4

朋友关系牢固，你可以事半功倍；漠视朋友，你什么都做不成 /7

朋友压倒价格战 /11

关于销售的四个真相 /13

信任来自有意义的对话 /15

第二章 攀登朋友的金字塔

你需要一个朋友圈的关系金字塔 /21

让朋友关系更进一步 /22

关系金字塔的要点 /29

第三章 设计你的朋友圈

先告诉自己：朋友对我很重要！ /34

有利的朋友关系需要合适的策略 /43

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

- 主动做些精巧、惊喜而贴心的事情 /47
- 使用竞争对手产品的客户不是你的敌人 /49
- 良好的朋友-业务关系不能急于求成，需要你慢慢开展 /52
- 用一分钟思考，找出对你现今事业影响最大的八到十个人 /55
- 第四章 朋友-业务关系20问
- 从自我检查开始 /60
- 没有关系时，要懂得从信息里创造关系 /62
- 了解客户重视什么，需要什么 /65
- 让客户说 /69
- 通过不销售而销售 /71
- 从关系20问开始 /72
- “FORM”问题记忆法 /75
- 你有没有什么爱好让人感到很惊讶 /77
- 尊重对方的时间和观点 /79
- 构思你要问的问题 /81
- 第五章 恰当地向客户提问题
- 拜访客户，你的动机很重要 /87
- 要懂得提出一个好问题 /89
- 分析问题前做好铺垫 /91
- 你今天的目标是什么 /93
- 先问私人问题 /95
- 拿上一本书也是展开业务的好方法 /98
- 不要帮客户回答 /100
- 寻找你和客户之间的共同点 /101
- 让对方思考 /105

你必须做点什么，让对方去思考 /107

获取尊敬的方法 /108

第六章 小世界中的朋友圈

你自己的联系 /114

利用小世界现象 /116

用你的关系为他人建立关系 /120

通过朋友，与难接触到的人建立关系 /122

主动探索关系 /124

第七章 靠行动建立朋友关系

展现你对客户真挚的关心 /130

不要轻易送商务礼品，以免丢掉你的工作和名誉 /132

请对建立朋友圈的机会保持敏感 /134

第八章 搭建你的主要朋友圈

设计你与四个群体之间的关系 /154

公司内部的朋友圈 /155

公司外部的朋友圈 /158

对你事业成功非常重要的朋友 /161

如何与对你不满的客户相处 /163

战略性地建立朋友圈 /169

第九章 朋友的朋友也是你的朋友

“金字塔跃转”不只是构建朋友圈 /175

友好不等于友谊 /177

实践朋友圈“金字塔跃转” /179

敢于开口向你的朋友说出你的需求 /180

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

把问题具体化：想好联系谁，以及怎么联系 /183

第十章 获得尊敬的13种方式

朋友圈建立尊敬的例子 /194

对客户表现出真挚的兴趣 /195

说到就要做到，否则就别说 /197

要么能帮助别人解决实际问题，要么保持沉默 /198

控制你的情感，愤怒会扭曲一切 /199

你要诚实、直爽 /200

要保持客观与公正 /201

怎么想的不重要，重要的是客户怎么看 /202

在合适的时候分享你的知识 /203

对每个人都要有礼貌 /204

用心听客户正在说的话 /205

尝试去理解他人 /206

做一些事情以表现你的无私 /207

了解朋友想要的东西并且帮助他们得到 /208

第十一章 将建立朋友-业务这个目标坚定不移地树立在心里

明白你想要什么 /215

第十二章 在朋友圈里维持有意义的客户关系

为朋友分配时间 /227

帮助朋友成功 /230

保持你和朋友的对话能进行下去 /232

不要在需要帮助时才联系朋友 /237

第十三章 通过社交媒体建立朋友关系

社交媒体带来的价值 /244

形成朋友圈 /246

不要加所有人为好友 /248

改善朋友圈的6个要点 /251

第十四章 写给管理者：如果你是老板

企业成功的6个驱动力 /258

管理者要先积极建立关系 /266

牢固的上下级关系，直接影响员工的工作态度 /268

销售代表培训的问题 /270

管理者应该做什么 /273

建立朋友-业务关系的培训方法 /274

销售代表下一步应该做什么 /276

经过商议之后的决定 /277

要经常、持续、有意地建立朋友圈 /279

鸣谢 /280

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

精彩短评

1、老哥推荐给我看的书，没想到老哥竟然有纸质版。虽然我不是销售，但是书中很对待人接物的建议很受益！后面销售培训对非专业领域的人可以略过。

《先交朋友，后做销售（美国“业”）》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com