

# 《成交是设计出来的》

## 图书基本信息

书名：《成交是设计出来的》

13位ISBN编号：9787115350264

出版时间：2014-5

作者：王宝玲

页数：198

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](http://www.tushu000.com)

# 《成交是设计出来的》

## 内容概要

一个销售员做得是否成功，全看成交量。没有订单，销售员付出得再多，牺牲得再多也等于零，但是要取得骄人的成绩不是一天两天就能实现的。如何才能竞争激烈的销售大军中脱颖而出？如何才能客户要求越来越多的销售市场上占据高地？这需要销售员精心设计每一个销售环节。本书为读者提供了实用有效的成交技巧，能让销售员迅速赢得客户、提升业绩。

# 《成交是设计出来的》

## 作者简介

王宝玲 (Dr. Jack Wang) :

台湾大学经济系毕业，美国加州大学MBA、统计学博士。现任香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，并创办台湾采舍国际公司、北京华文博采文化发展公司。为台湾知名出版家、营销学大师，对企业管理、个人生涯规划及微型管理、营销学理论及实务，多有独到之见解及成功的实务经验。

主要著作：《用听的学营销》、《为什么没有业绩》、《超级销售口才训练方法》、《管理者Know How》、《紫牛学管理》、《销售应该这样说》、《销售潜规则》、《王道：成功3.0》、《王道：业绩3.0》等近百册。

# 《成交是设计出来的》

## 书籍目录

### 第一章 你的工作意识够清晰吗？——好意识是高效成交的关键

做销售需要有清晰意识，销售员只有意识够清晰，明确销售环节每一步的目的，才能够及时发现有关成交的蛛丝马迹，从而准确抓住瞬息万变的成交机会。这就要求销售员每天都要明确自己当前所处的状态和目标，有计划地展开行动，并且具备一个良好的心态，时刻保持一颗处事不惊的平常心，充满热情地投入工作，为每一步成交计划奠定好基础。

不是有方法就能有业绩

客户可以拒绝你，但是你永远不能否定自己

不做合格，要做卓越

销售不仅是在赚钱，也是在体现价值

像老板一样思考问题

好销售都是后天炼成的

业绩不是抱怨上去的

销售不只是表现你自己

销售不只是成交那么简单

### 第二章 你掌握的知识够专业吗？——为成交扫清一切障碍

随着当今社会的迅速发展，专业这个词越来越多地被人们所重视。我们无法成为社会的全能型人才，但我们可以成为某一方面的专家。在销售中也是一样，销售员只有掌握了一定的专业知识，真正地了解自己的产品，才能为销售做好铺垫、扫清障碍，也才能够取得客户的信任，从而实现最终的顺利成交。

高水准是积累出来的

学习永无止境

销售技巧就是双赢的艺术

决胜的关键在于策略

把行业看透才能取信于客户

发挥优势让自己更专业

专业的不仅仅是知识

### 第三章 你的销售情商够高吗？——善沟通方能促进成交

在销售这个行业里，一个销售员是否具有较高的情商，这主要看一个销售员在整个销售的过程中是否具有工作热情、是否善于与客户沟通与交流、是否能够有效消除与客户的分歧，也看一个销售员是否能够控制整个局势、是否能够成功地说服客户购买自己的产品而获得成交。优秀的销售员和资深的销售员总是能够轻车熟路地掌握好分寸，而新入职的销售员则需要通过慢慢地积累和磨炼去完善自己。

适度热情让你左右逢源

恐惧是销售员的大敌

拿出你的精气神

用客户能够接受的方式销售

要控制局势，首先就要学会控制情绪

攻心有术，用心无术

与竞争对手和平相处，一山能容二虎

如何既说“不”，又不得罪客户

成交不着急，失败不放弃

如何消除销售中的分歧

### 第四章 你的人脉资源够丰富吗？——人脉让你的成交之路更广

在销售这个行业里，人脉无疑是销售成功最不可或缺的重要组成部分，没有人脉就没有客户。没有客户，即使再优秀的销售员也不会有业绩，这与“巧妇难为无米之炊”是一个道理。如何获取客户资源变成了新入职的销售员的职场第一课。想要获得更多的客户和人脉资源，就要学会怎样吸引客户、赢得客户，并与客户保持良好的关系，争取让他们成为回头客。这就更要求销售员能够把自己销售给客

# 《成交是设计出来的》

户，在客户心中留下良好的印象，这样才能拥有更多成交的机会。

让老客户主动为你介绍新客户

你的客户不只是想购买你的产品的人

注重双赢，与客户发展长期合作关系

小客户也可能为你带来大效益

真诚才能让你得到更多的客户

舌绽莲花，让大客户更重视你

第五章 你的影响力够强大吗？——建立磁场，好业绩主动上门

所谓销售的影响力，是指销售员在与客户沟通的过程中，能够改变和影响客户心理和行为的能力。这种能力不是销售员对客户机械和强制性地支配，而是通过销售员的知识、品格、能力、气质、才华等自身素质对客户形成的一种精神支配的力量。只有具有独特才华的销售员才能很容易地影响到客户和消费者，成为客户眼中的红人。具有强大影响力的销售员总是能够轻而易举地吸引客户、获得客户的信任，从而获得成交机会。

幽默感让销售员更具魅力

独特的才华让销售员成为客户眼中的红人

亲和力十足，让客户因你而驻足

让微笑成为你的职业标签

谦虚一些，客户才更愿意与你交流

向客户呈现最“得体”的你

将你的热情传递给客户

好人品让你拥有持久的吸引力

第六章 你的执行力到位吗？——行动起来才能迅速成交

微软前总裁比尔盖茨曾经说：“谁先抢占了先机，谁就占据了市场。”在销售行业中也存在同样的道理，哪个销售员先发现了客户并及时抓住，就理所当然地抢先一步拉走客户，也便因此获得了第一时间的成交机会，行动慢的销售员就只能眼巴巴地看着客户买走其他人的产品。因此，行动力也是决定销售员能否实现成交的关键因素。

有效执行的关键在于敏捷

向客户展示你的产品到底好在哪里

信息时代，销售员依然要登门拜访客户

抓住时机实现高效成交

关注细节，体察客户的微妙变化

给客户最贴心周到的服务

从客户的角度考虑并为他们提供一些好建议

洞悉客户异议背后的真相

利用二八法则，让你的工作更有效率

# 《成交是设计出来的》

## 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](http://www.tushu000.com)