

# 《销售圣经》

图书基本信息

# 《销售圣经》

## 内容概要

独一无二的经典超级畅销书，全球销量超过300万册。

之前由中华工商联合出版社出版，曾畅销数十万册。此次中信版为双色印刷，内容进行了全面的修订，并且增加了22幅精美的漫画插图，使得本书有更强的可读性和更高的收藏价值。在一天之中，他们可能会打推销电话、跟进10名潜在客户、参加人脉拓展活动、做三场推介、发五封信件、被拒绝六次、做成一笔生意。一天通常都是这样度过的。对于随时可能产生的问题，对于随时可能遇到的绊脚石和挑战，销售员需要可靠的、现实的解答。他们需要《销售圣经》。

《销售圣经》并非销售的“方法”，而是一系列能够修正你的销售风格的真知灼见、策略和哲学理念。它能够让你在今天做成一笔交易，在明天你做好销售的准备，在未来实现最终的销售目标。

《销售圣经》是一个实用的资源。这其中的经验教训并不是所谓的专家、博士的临床研究，而是在商界最艰难的销售环境中经过40年的成功与失败得出的真谛。

# 《销售圣经》

## 作者简介

## 书籍目录

第一部分 法则、秘密、乐趣。

- 1.1 创世记
- 1.2 法则记
- 1.3 秘密记
- 1.4 大秘密记
- 1.5 幽默记

第二部分 做好万全准备，让潜在客户惊艳。

- 2.1 惊艳记
- 2.2 提问记
- 2.3 有效记

第三部分 请允许我自我介绍

- 3.1 自我介绍记
- 3.2 初次拜访记

第四部分 做好演示

- 4.1 演示记

第五部分 拒绝、成交及跟进。逐步成功！

- 5.1 拒绝记
- 5.2 成交记
- 5.3 坚持记

第六部分 苦难与敌人

- 6.1 哀歌记
- 6.2 竞争记

第七部分 顾客是上帝。

- 7.1 客服记

第八部分 传播福音

- 8.1 沟通记
- 8.2 展会记

第九部分 构建人际关系网，走向成功。

- 9.1 人脉记

第十部分 先知与利润

- 10.1 趋势记

第十一部分 增加收入！

- 11.1 数字记

第十二部分 上帝是否庇佑我？！

- 12.1 出埃及记

后记：当我长大后

你的过去和现在对未来而言至关重要。

你或你的团队需要更多的订单吗？

# 《销售圣经》

## 精彩短评

- 1、感觉有点杂
- 2、挺好的，无论是销售业务还是销售人，都有用。里面有些准则也比较具有适应性
- 3、和上一个工商出版社的版本相比，翻译得实在不怎么样，非常拗口晦涩。工商出版社的版本翻译简明易懂，非常通顺。我在当当买的是这本，后来退货了，实在太差！
- 4、相信客户自你处购买产品可以改善自己的生活；学会提问，先询问他们生活长大的地方；人们不喜欢被推销，但喜欢购物，找到客户因何购买，他们为什么买；你的产品能够“药到病除”，提问方式：是什么让你……，就……而言，你的意向是什么？你因何选择……？

# 《销售圣经》

## 精彩书评

1、和顾客产生联系，让顾客笑起来，倾听顾客而明白其所需，提出问题让顾客无法轻易拒绝，重视售后服务，发展长远利益！价格不是顾客拒绝购买主要因素，没有毅力与目标，不善于倾听与提问是无效的推销。要是该书能多些具体成交或者失败的案例分享就更好了。

## 章节试读

### 1、《销售圣经》的笔记-《销售红宝书》

人们不喜欢被推销，人们愿意主动购买&lt;原文开始&gt;&lt;/原文结束&gt;

### 2、《销售圣经》的笔记-第2页

厄尔·南丁格尔《最奇妙的秘密》和丹尼斯·威特力《成功心理学》

行动：在接下来100次约访中，记录下发生的好事和可以改善的地方，日积月累，坚持不懈，将有助于你日渐精于此道。

永远不要直接问：“你看重什么？”，而是要通过提出其他问题迂回寻找这一问题的答案。

# 《销售圣经》

## 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)