

《做单（全新版）》

图书基本信息

书名：《做单（全新版）》

13位ISBN编号：9787538745661

出版时间：2014-9-1

作者：胡震生

页数：416

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

《做单（全新版）》

内容概要

谢正是世界顶级企业MBI的金牌销售，已连续多年单单不败。殊不知，突如其来的MBI和远想的世纪大并购却在他升职的最关键时期发生，这使他不得不跳到最新成立的部门，一切重头开始……

MBI特别成立win back 团队，要夺回被对手普惠占领多年的客户——中国移动。他被安排负责三个最重要省份之一——湖南，但那里是普惠的大本营。

当谢正第一次上门拜访时，客户毫不留情地让他“滚”出去……移通总部在价格谈判中请来了“谈判之神”王芸生，将谢正等人折腾得死去活来……准备最后拍板时，人敬人畏的MBI大中华总经理詹姆斯到了现场。

王芸山出人意料地将MBI的报价扔到门外，并宣称要废掉他们的投标资格，这下几乎让所有人崩溃…

…是放弃还是生死一搏？顶级高层经理如何腾挪资源，锁定客户的真实需求，拿下不可能拿下的单？

顶着越演越烈的政治斗争，金牌销售能否在职场与业务上还有突破？

【编辑推荐】

1.一部真实地展示销售人自我成长的小说，写的是“赤裸裸的真实”，其中99%的桥段是作者的亲身经历。

2.迄今最实用的销售实战教材，如何永远立于不败之地。

详细阐述销售体系和销售技巧，从品牌的建立一直到如何和老板建立关系，再到如何调动全公司的人为销售目标服务，完成不可能完成的任务……《做单》凭借其高超的实战秘诀与技巧，至今依然是销售人成长必读书。

《做单（全新版）》

作者简介

胡震生，手机视频社交微拍网创始人，其网站获得李开复、徐小平、汪潮涌和王石等多位著名天使投资人投资。其在IBM中国供职八年，曾多次荣获IBM中国颁发的各项奖励，获得全球多次嘉奖，并因此书被列入全球“黑名单”。

《做单（全新版）》

书籍目录

《做单（全新版）》

精彩短评

- 1、拜读了胡总的大作，超级精彩，超级励志，引发深思。埋头苦读了数个夜晚，不时合上书思考，不一样的人生，不一样的世界，在身边，也似乎能发现数个人的影子。引人入胜的故事，丝丝入扣的情感，流畅不羁的笔调。更加佩服起作者的经历。
- 2、人渣！入门级销售水平吧。毫无职业道德和人品可言
- 3、be flexible.
- 4、迄今为止读过的最好的应用书
- 5、80%的美国女孩第一次是在君威的车里。
- 6、书里强调的分析相关人的真是需求，这个真是太妙了，现实生活真是这样，每个人的每个决定，其实都是带着自己感情或需求的，如果能洞察对方的真实需要，基本就可以控制对方的行为了，“料敌先机”大概也是这个意思吧。再有就是跳出桎梏，改变就是从跳出桎梏开始的，人怕的就是沉沦，惯性；投资人生、还是投机人生，这个也很重要，这两天刚好开始看“看懂财经新闻的第一本书”，开篇就讲了投资与投机。书里说的很多人做假卖pc，有的身陷囹圄，就是投机；主人公跳出原来的网关、改行销售，都可算是一种人生的投资，通过改变提升自己实力，让自己的未来充满更多可能。

1、做单这本书值得学习的地方太多了，按步骤分析一下这些东西，很值得反思。作者对于成交一份单子所做的每一个步骤都是有计划，有方法，有目的的去安排的值得我们深思。第一步建立关系与客户建立关系，并确定合作发展方向。很多业务员在这一步就没有跟客户建立好比较好的关系，第一印象很重要，也就是说在做单之前，应该先了解我们要做的单子的客户是什么样的一个人从而进行沟通，就会事半功倍。第二步发现需求基于合作方向来确定客户的需求，以评估对自身的商机。不要一开始就设定客户的需求，通过与用客户的沟通来确定他们真的需要什么，我们能够提供什么。从客户的需求中去找到自己的得利点。第三步双赢目标依据商机评估与客户的需求，构建双赢目标，以此明确其决策链所有人物的需求和痛点。找到两家的共同点，找到自己能够提供的以及客户所需求的契合之处。然后去构建这个事情。第四步表明价值向关心不同需求的决策人，表明自身价值并阐明能力优势。向不同的决策者提出自己能够给予的东西，一步步的瓦解这些决策者，让他们做出对自己有利的决策。第五步双赢方案基于自身优势和客户需求建立双赢方案，并实施竞争策略。和用户商定后去做出不错的决策，去制定一个双方都能够满意的方案，然后再玩技巧和方法。第六步达成交易在双赢基础上，利用谈判技巧完成交易。在双赢的基础之上，然后运用所需要的交易以及谈判的技巧，这点很重要，如果客户没有满意，再好的技巧也是纸上谈兵，如果客户满意，施展一些谈判技巧，将更多的获利。第七步满足双赢实施双赢方案和实现销售价值，达到双赢目标。执行和去做也才是这做单之中的重点事情，防止客户返单的最重要是事情就是完成之前的承诺，让更多的优势和好处体现在自己的产品之上，这样，客户就会比较满意了。最后开发新商机。找到自己的优点，解决用户的问题，更多的合作也就纷至沓来了。

2、前大半段，看的是热血沸腾，如教给俞弟的面试技巧、做单的形势判断、对高层人员的琢磨、二十个字以内的语言清晰明了还有刀子和钻戒理论等，都是一个个全新的知识点，只是师傅领进门，修行在个人。还得靠实际操练，变成自己的体系、理解点，才能完全领悟。不知道世界上有多少技巧能实现目标，大多都是个人经验，谁都不愿过多透露。废话，能赚钱的都在闷声发大财呢，谁傻呀只得观察领悟实践了，其他都是废话。后半段，谢正突然就感性了，犯了个超级二的错前期跟他性命攸关的单子突然松懈了在关键时刻，这样的结局，或是读者无奈，或是作者引导的人生，就猜不透了。毕竟类似泼老大咖啡都没被查出，现实中可能性太低。类似这种感觉：前面说了一大堆技巧好话，后面又用德推翻，看书名感觉应该是做单技巧，难道是结尾是做单的人上升到一定程度后，技巧这东西在于知己知彼，看谁的德更高，才能走的更远，有待思考。题外话总结：读书还是写看书感悟，记性没以前好，要质变，多练习。

《做单（全新版）》

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