

《价值销售：世界500强销售精英必备》

图书基本信息

书名：《价值销售：世界500强销售精英必备技能》

13位ISBN编号：9787121294672

出版时间：2016-8

作者：葛光祥

页数：148

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

《价值销售：世界500强销售精英必备》

内容概要

本书作者在IBM中国做销售及管理近10年，接触到较多先进的销售概念和方法。本书总结出IBM适合中国销售人员的价值销售方法所具备的三大核心价值、五个销售要素、三大心态、六个销售技能和六步销售过程。这些方法既继承了西方先进的销售理念，又切合中国客户的实际，已在实践过程中得到销售和销售管理者的普遍认可，且其业绩得到快速提升。

《价值销售：世界500强销售精英必备》

作者简介

葛光祥，曾任东北大学讲师。后在全球50强IBM任高级销售、产品经理和销售经理共9年。加入IBM第一年即获IBM全球Submit Award奖（中国唯一一人）。接受系统的销售方法培训，深入了解西方各种先进的销售方法。喜好中国传统儒释道传统文化，将五行、八卦、孙子兵法和佛教的心理学理念等运用于销售能力体系中。开发销售培训系列课程和销售CRM系统并运用于工作中，擅长有针对性地挖掘销售潜能和引导销售能力提升。

《价值销售：世界500强销售精英必备》

书籍目录

"第一章 价值销售入门.....1	
第一节 关系销售与价值销售..... 2	
第二节 价值销售能力体系..... 8	
第三节 SEM 价值..... 13	
第二章 价值销售五要素NSABC.....19	
第一节 业务需求（Needs）..... 20	
第二节 解决方案（Solution）..... 28	
第三节 决策人（Authority）..... 34	
第四节 商业利益（Benefit）..... 38	
第五节 竞争对手（Competitor）..... 41	
第六节 销售五要素之转化..... 45	
第三章 价值销售内功心法三式.....49	
第一节 性格的形成..... 50	
第二节 销售要有积极的心态..... 55	
第三节 童子式：空杯心态，从内心接纳客户..... 60	
第四节 观音式：使者心态，正确定位客户关系..... 64	
第五节 如来式：换位思考，想客户所想..... 66	
第四	
第四章 价值销售六脉神剑.....71	
第一节 销售是个建立依赖的过程..... 72	
第二节 上援剑式：人脉，是销售的起点..... 76	
第三节 下推剑式：吸引力，让你粘住客户..... 81	
第四节 前卑剑式：学会沟通， 才能和客户走得更远..... 84	
第五节 左思剑式：洞察力，让你看懂客户..... 89	
第六节 右想剑式：影响力，客户能被你改变..... 92	
第七节 后倨剑式：谈判力，商机收关之门..... 96	
第五章	
第五章 价值销售过程模型6步为赢.....101	
第一节 采购和销售过程..... 102	
第二节 天行健、地势坤、艮不出，客户挖掘渗透... 106	
第三节 丽泽悦：需求挖掘评估..... 117	
第四节 雷震：方案定制评估..... 123	
第五节 习坎：商务评估推进..... 128	
第六节 明作离：商务谈判签约..... 135	
第七节 随风巽：项目实施..... 139	
参考文献.....142"	

《价值销售：世界500强销售精英必备》

精彩短评

1、读第二遍了，难得的大项目销售经典。书店里销售心理学和成功学的销售宝典多如牛毛，不是让你忽悠人就是打鸡血，很容易让初入门者走入2C歧途，我觉得本书最重要的，不是让你知道那些先进的理论，也不是让你懂得缺少哪些能力，而是让销售认识了自己的价值。

感谢作者！

2、做销售将近十年的时间，一直没有形成自己的销售体系，拜读此作品给我提供了理论依据。特别重要的是作者将西方先进的销售理念与中国传统文化相结合，是具有中国特色的大客户销售宝典，必须点个赞！

3、非常经典的书，一看内容，就知道是来源于经典销售方法论，逻辑严谨，全书没有一句废话，字里行间显示作者对销售职业、对社会、对客户的深刻认识。如何做一个受客户尊重的销售人员？这本书很好描述了。非常值得认真读的一本销售类书籍，它把人引导到正确的销售路径。

《价值销售：世界500强销售精英必备》

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