

# 《解决方案销售》

## 图书基本信息

书名：《解决方案销售》

13位ISBN编号：9787300202063

出版时间：2014-12

作者：[美] 迈克尔·波斯沃思

页数：252

译者：贾鑫

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)

# 《解决方案销售》

## 内容概要

买方一再讨价还价，你却无能为力？费了半天精力，买方却无权拍板？买方所在公司的“官僚气”太重，程序繁杂导致迟迟无法成交？竞争对手太多导致无法与买方单独见面？

面对以上销售困境，“解决方案销售”创始人迈克尔·博斯沃思运用“人物对话”的方法，再现销售情境，全面、系统地阐释了“不仅仅是销售产品与服务，而是销售解决方案”的销售理念。书中详解买方痛点的10大表现、解决销售困境的10大策略以及13大成功案例，颠覆你的销售策略，助你一一突破销售困境！

# 《解决方案销售》

## 作者简介

## 书籍目录

|                                |
|--------------------------------|
| 各方赞誉 / I                       |
| 推荐序 /VII                       |
| 引言 增值销售追求双赢 / I                |
| 第一部分 痛点的 10 大表现                |
| 表现 1:从潜在痛点到痛点 / 13             |
| 表现 2:价格谈判 / 17                 |
| 表现 3:陌拜电话就是“机会之窗”? / 21        |
| 表现 4:组织内的影响面与权威人物 / 25         |
| 表现 5:产品和服务只是“商品”? / 29         |
| 表现 6:需求方案说明书 / 32              |
| 表现 7:免费培训 / 34                 |
| 表现 8:剃头挑子一头热 / 37              |
| 表现 9:电话销售 / 39                 |
| 表现 10:客户上过谈判学校 / 41            |
| 第二部分 解决销售困境的 10 大策略            |
| 策略 1:确认买方需求的三个层级 / 47          |
| 策略 2:特性、优势和利益 / 57             |
| 策略 3:融入买方的期待,创建新期待,重塑已有期待 / 64 |
| 策略 4:解决方案销售工具——工作助手 / 84       |
| 策略 5:跟上买方顾虑的变化 / 97            |
| 策略 6:引导买方保持协同 / 116            |
| 策略 7:用价值评估推动买方期待 / 137         |
| 策略 8:控制流程,而不是控制买方 / 144        |
| 策略 9:划定价格谈判底线 / 155            |
| 策略 10:贯彻解决方案销售流程 / 175         |
| 第三部分 销售成功的 13 大案例              |
| 案例 1:帝迈软件公司 / 201              |
| 案例 2:AT&T 全球商业通信系统 / 204       |
| 案例 3:国家计算机系统公司 / 206           |
| 案例 4:罗盛软件 / 212                |
| 案例 5:TRW 商业信用服务公司 / 214        |
| 案例 6:共享系统公司 / 218              |
| 案例 7:信息测绘有限公司 / 220            |
| 案例 8:泽玛克公司 / 222               |
| 案例 9:基恩有限公司 / 224              |
| 案例 10:大西部银行零售银行集团 / 225        |
| 案例 11:惠特第一证券有限公司 / 228         |
| 案例 12:IMRS 公司 / 230            |
| 案例 13:卢卡斯管理系统公司 / 232          |
| 附录A 启动解决方案销售 / 234             |
| 附录B 价值评估范例 / 237               |
| 译者后记 / 247                     |

## 精彩短评

1、翻译的不好

# 《解决方案销售》

## 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)