

《未來在等待的銷售人才》

图书基本信息

书名：《未來在等待的銷售人才》

13位ISBN编号：9789862134283

10位ISBN编号：9862134283

出版时间：2013-4-1

出版社：大塊文化出版股份有限公司

作者：丹尼爾．品克（Daniel H. Pink）

页数：312

译者：許恬寧

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

《未來在等待的銷售人才》

內容概要

內容簡介

【銷售不只是賣東西 讓誰都買單，你我都辦得到！】

發掘天生具備的推銷本能，
輕鬆說服、取信，並影響他人，
讓生活、工作與交際無往不利。

紐約時報、華爾街日報、華盛頓郵報 商業類暢銷書排行榜 #1
2011年「全球50位頂級管理思想家」，《未來在等待的人才》、《動機，單純的力量》作者最新力作

一場用人性去推銷的冒險旅程
為什麼外向的人很少是最佳銷售員？
為什麼「解決問題」不如「找出問題」？
為什麼不理性的問題更能觸動他人？
為什麼「僕人式銷售」更能收買客戶／女兒／員工的心？
為什麼我們要把每個人當成自己的祖母對待？
為什麼要問五個「為什麼」？
為什麼當個成功的銷售員，不得貪得無厭？
為什麼「非銷售的銷售」和錢一點關係都沒有？
為什麼低權力參與者比高權力參與者更占優勢？
為什麼附送贈品有時反而會降低購買意願？

我們每一天都在賣東西（sell），那不只是商場上銷售產品或服務，還包括生活中各種說服別人的行為（sell ideas），例如讓你的小孩「買單」聽話，接受運動完後要洗澡的觀念。說服別人拿他有的東西來跟我交換我有的東西，是再尋常不過的事，這是我們生存之道，也是快樂來源；讓人類不斷演化，也提升生活水準。所以，我們每個人都是推銷員。或是推銷就是我們的天性。

但大多數人不知道自己生活中有銷售行為，品克這本書就是第一本針對「生活銷售行為」而寫的書。它有big idea（一個你前所未聞的大觀念），也有self-help性質（告訴你如何利用這個大觀念改造生活）。本書有藝術面的解析，也有科學面的解析。藝術面是指，作者描述他親自去當產品銷售員的第一手經驗（賣二手車），提出一些有趣的問題（例如，「向老祖母賣新型的洗衣乾衣機」跟「說服你女兒做功課」有何不同？如何辨別消費者到底會不會買東西？）並提供答案，然後從答案中再進一步揭露人們互動的真相。同時，穿插各領域銷售大師的故事，讓讀者得到更生動的建議。

本書的科學面是指，作者描述心理學、經濟學、語言學和認知科學對銷售的研究，例如「毀滅性銷售行為」（顧客在意的並非銷售員未充分介紹產品或忽視他們，而是過度接觸）、「賣方競爭序位」（當賣方在買方前面一個一個出場推銷時，領導廠商若第一個出場最能得到買方青睞，但若你是市場挑戰者，要最後一個出場才有可能中選）、「經驗框架」（經驗購買遠比物質購買更能創造長期客戶）。作者也會介紹一些新銷售方法，例如：取消業務佣金，銷售反而增加；不著痕跡地模仿顧客行為，可以強化買賣雙方的關係；減少可選擇的商品，卻大大提升業績。

《未來在等待的銷售人才》

作者簡介

《未來在等待的銷售人才》

書籍目錄

本書目錄

前言

第一部 推銷員重現江湖

1 人人都是銷售人

2 創業、彈性與教育 / 醫療保健業

3 從「買方自慎」到「賣方自慎」

第二部 如何成為銷售人

4 調頻

5 浮力

6 釐清

第三部 實戰手冊

7 推銷

8 即興

9 服務

致謝

註釋

《未來在等待的銷售人才》

精彩短評

- 1、 20160316
20160820，读书会第三次主题
- 2、 补充正能量，完善自我
- 3、 看看

《未來在等待的銷售人才》

精彩书评

1、有聲書評收聽網址：http://v.youku.com/v_show/id_XNjAyMDYxMzM2.html 本書的科學面是指，作者描述心理學、經濟學、語言學和認知科學對銷售的研究，例如「毀滅性銷售行為」（顧客在意的並非銷售員未充分介紹產品或忽視他們，而是過度接觸）、「賣方競爭序位」（當賣方在買方前面一個一個出場推銷時，領導廠商若第一個出場最能得到買方青睞，但若你是市場挑戰者，要最後一個出場才有可能中選）、「經驗框架」（經驗購買遠比物質購買更能創造長期客戶）。

《未來在等待的銷售人才》

章节试读

1、《未來在等待的銷售人才》的笔记-我的笔记

大图可在相册中查看，<https://www.douban.com/photos/photo/2338207902/>

《未來在等待的銷售人才》

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