

# 《销售圣经》

## 图书基本信息

# 《销售圣经》

## 内容概要



## 书籍目录

- 法则1 吸引潜在买家
- 法则2 修炼“好！”心态
- 法则3 相信方能成功
- 法则4 善于运用幽默
- 法则5 打造专属品牌
- 法则6 赢得杰出声誉
- 法则7 保持自信和坚持
- 法则8 展现卓越品质
- 法则9 首先传递价值
- 法则10 站在客户立场
- 法则11 先提问再陈述
- 法则12 提供难忘服务
- 法则13 以忠诚换忠诚
- 法则14 赢得客户信赖
- 法则15 利用客户声音
- 法则16 弄清“为什么”
- 法则17 厘清个人意图
- 法则18 力图与众不同
- 法则19 演示生动有力
- 法则20 渗透社交媒体
- 法则21 主动赢得销售
- 法则21.5 不热爱就离开
- 后记
- 附录 // 303

# 《销售圣经》

## 精彩短评

- 1、给了我很多启发点，是我想要一气呵成想要读完的。了解自己，好的心态，追求卓越。了解客户，重要的不是花钱是赚钱。不在价值中不同，就在价格中死亡。客户决定的两点感知差异，感知价值。树立自己的行为标准，锻炼独特的演示和口头文字沟通能力，做到与众不同，令人印象深刻。追求客户忠诚度，而不是满意度。然后借力使力，扩大影响，借助网络。明白自己想要什么，不热爱就离开。
- 2、主动吸引，唤起右脑，发自内心的热爱和追求

1、通过此书，明白了销售的21个必要法则。让销售不在是摸象。反复理解和运用这些法则，比将成为金牌销售人员。摘录：一、吸引潜在买家二、修炼好心态三、相信方能成功四、善于运用幽默五、打造专属品牌1、我做什么事有助于打造专属品牌？2、有助于革新我的产品或服务？3、有助于改善或加强我的客户体验？4、苹果本身就是引领创新者。5、网站：我如何对待我的用户。添加内容。6、写文章，把自己推到现有客户和潜在客户面前。写作可以把你推往专家和权威的位置。7、写博客，展现自己人性的一面。多谈家事，展示你是什么样的人，你的个性，你的激情和乐趣。8、你是在努力替自己的定价辩护，还是让产品质量和声誉替你代言？六、赢得杰出声誉1、你出名是因为，你能说到做到、2、与人为善而且善于打交道、做生意。3、你能先人一步脱颖而出。4、你能提供始终如一的帮助。提供有价值的信息，能帮助他们学习和成长的信息。5、你能为客户拉来生意的人。6、我的声誉、我的作品、我的讲习班、我的书。7、拥有杰出声誉也能帮你形成个人自豪感和自信心。七、保持自信和坚持八、展现卓越品质九、首先传递价值1、客户想要的不是把钱省下来，而是要生产得更多、赚的更多。2、如何客户只有买你的东西才能获得价值，那就不是真的价值-这只是一种动机。3、世界上最强大的销售原理就是首先传递价值。价值是一种客户感知4、请教他们认为本公司、本产品、本服务、本人最有价值的地方在哪里？十、站在客户立场1、钻-孔理论。我需要一把钻，不见得，你需要的是一个孔。2、你应该让自己成为客户顾问，而不是交通引导员。十一、先提问再陈述1、问题能揭示事实、需求、动机、情感。2、销售过程中，做决定靠的是情感，讲道理靠的是逻辑。3、如能提出引发客户情感投入的问题，便能让对方的注意力远离逻辑--也就是价格。4、卡内基：你在两个月内因为对别人产生兴趣所交到的朋友，比起你在两年内试图使别人对你产生兴趣所交到的朋友还要多。十二、提供难忘服务1、雇主最不应该砍掉的东西是销售、服务和培训。2、客户需要的是帮助、服务和答案。你能否及时帮助他们，能否为他们提供难忘的服务，这种能力决定了你的声誉和你的命运。十三、以忠诚换忠诚十四、赢得客户信赖1、销售的关键是信赖，而信赖的关键是“喜欢”。信赖促成销售。十五、利用客户声音1、缺乏客户证明也就意味着缺乏稳固的客户关系，缺乏声誉。2、客户证明可以提供具体信息和购买动机。产品、公司、销售员和服务的品质。售后性能-实际效用你所处环境中的生产效率简便易用服务响应时间价格之外的价值产品寿命客户忠诚度客户可供参考的其他个人体验。3、客户的证明来自他们的满意之情，产品或服务超出了期待。十六、弄清为什么1、可感知价值存在差异2、如果你的潜在客户喜欢你、相信你、对你有信心、信赖你-那么你就离做成销售不远了。十七、厘清个人意图1、你是不是努力成为自己行业中最棒的人？2、你有没有对自己的行业充满真正的热忱？十八、力图与众不同1、请告诉我，我为什么要买你的东西。2、不在价值中不同，就在价格中死亡。3、如果客户感知不到差异，那么你的回答就能是价格。而价格往往是错误的回答。4、如果你卖东西时把价格降到最低，这样是换不来客户忠诚的。那只是一场交易，不是一次销售。十九、演示生动有力1、作者做为专业的作家和演说家已经25年之久。口语和写作的重要性，是形象和声誉的基础元素。人人都想有出众的形象，人人都想有出众的声誉。2、坚持写博客几十年，你可能已经吸引了不少具有相似喜好和价值观的读者，他们会在网上搜索你做过的许多事。不要误以为传达某种行动，事实上，是在传达某种现实。二十、渗透社交媒体1、我就是个价值提供者2、你在替自己打品牌，你的专业知识打品牌。重点在于沟通和帮助客户，而不是销售产品。二十一、主动赢得销售1、是什么做成销售？是你的言语、你的行动、你的感知差异，以及你的感知价值。二十二、不热爱就离开提炼：深刻理解了口语和写作的重要性。成功的销售来自于你的言语、你的行动、你的感知差异，以及你的感知价值。=====读书方法：快慢取舍，回想记录，提炼分享，知行合一

## 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)