

# 《销售绝对是门手艺活》

## 图书基本信息

书名：《销售绝对是门手艺活》

13位ISBN编号：SH10009-2921

出版时间：2012-10

作者：曹栋

页数：228

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)

# 《销售绝对是门手艺活》

## 内容概要

怎样分析和理解产品？怎样有效寻找客户？怎样判断客户需求？怎样一击即中，完美收官？曹栋告诉我们，作为一个销售人员，签单靠的不是天赋，而是对以上销售过程中每一个环节的把握和控制。《销售绝对是门手艺活》的作者在12年的销售实战中，对销售流程中每一个影响结果的细节都进行了深入的剖析，将销售工具、设计方案、流程管控、完美攻杀等环节进行分解，并以案例的形式，深入浅出地向我们讲述了完美成交要注意的要点与细节。每个销售人员，都要像工匠一样，打磨好销售流程中的每一个细节，最终才能促成成交。因为，销售其实是门手艺活。

# 《销售绝对是门手艺活》

## 作者简介

《销售绝对是门手艺活》一书作者从一线销售做起，12年间历任销售经理、大区经理、销售总监等各级职位，业绩出众，销售实战经验丰富。其以ID“万里风行”在天涯社区发表讨论销售技术的帖子而引爆网络。现将该销售技术热帖集结成书，即为《销售绝对是门手艺活》。

# 《销售绝对是门手艺活》

## 书籍目录

### 前言

规模的公司讲讲销售的基本常识，然后将他们放出去，出单的留，不出单的走。遇上产品过硬、品牌过硬的公司还好，至少还有正常销量支撑，大部分的销售人员在初入这个江湖的时候运气可没这么好，生死都在一瞬间。大家回忆初入销售行业的时候，什么路数都有，什么情况都有，那叫一个百花齐放！放养的兄弟一旦杀出来当上了销.....

### 第一章好销售要学会的基本手艺

刚见客户时不知道说什么，或者聊不了几句就冷场，遇到这种情况我们该怎么办？我们首先来说说销售的基本功—交流。沟通交流虽说是个基本功，但也是需要我们活到老学到老的手艺，而且，层级越往上，这门手艺越重要，与人沟通交流的时间所占的比重也越大。许多任美国总统的笑容、声音都是由专业团队打造出来的，尤其是现任的.....

- 一、好心态是销售成功的第一步
- 二、好气度营造了客户的第一感觉
- 三、好的交流节奏才能带动客户
- 四、好氛围能消除客户的对立情绪
- 五、会观才能判断出客户的真实需求
- 六、会听才能收集到客户的有效信息
- 七、会问才能引导出客户的隐性需求
- 八、会谈要“屁股决定脑袋”

### 第二章掌握必备的销售工具

下文会谈到很多具体的工具应用，在讲这些具体工具的应用之前，我要先把这个最重要也最复杂的工具说清楚，可以说，这个工具应用的好坏决定了销售生涯的成败。为什么？因为这个工具是选择方向的工具，大到人生之路，小到订单突破方向，还有什么比分辨清楚方向更重要的呢？目标规划，这个目标可大可小，大可选择人生、职业、.....

- 一、目标规划：方向对了就成功了一半
- 二、FAB法则：以利益为导向引起客户兴趣
- 三、STP工具：用有限的资源做正确的事情
- 四、组织结构分析：快速了解客户购买流程
- 五、销售漏斗：精确评估销售进程
- 六、时间管理：做事要分清轻重缓急
- 七、谈判控制：临门一脚不打无把握之仗

### 第三章如何设计销售方案

观念左右思想，思想决定行为，行为导致结果。我们要先明确销售是卖什么的—产品？文化？政治？其实答案不简单也不复杂，销售是卖针对需求的解决方案。所以在这一章，我们来讨论一下销售解决方案的设计思路。设计销售解决方案，必须遵循十大设计原则。.....

- 一、挖掘需求
- 二、后发制人
- 三、建立利益共同体
- 四、要有线人
- 五、做实一个点一条线
- 六、集中优势资源，切忌平分资源
- 七、一把钥匙开一把锁
- 八、发挥自己的核心竞争力
- 九、充分了解你以及主要竞争对手的优劣势
- 十、方案要分解

### 第四章销售流程四步走

前面我们谈了销售的基本功、销售工具的应用、解决方案的设计原则，这些技巧、方法和原则主要是应用在销售的某个方面上，我们有没有一套方法纵贯整个销售过程，并把这些技巧、方法和原则都串

# 《销售绝对是门手艺活》

联起来呢？答案是有的。这套方法就是解决方案的流程分解及流程标准设定。我们知道，每个销售个案都是不同的，切入的方法、进展的速.....

- 一、挖掘潜在客户阶段
- 二、意向、试用阶段
- 三、提单、谈判阶段
- 四、产品上量阶段

## 第五章完美收官的攻杀法

过程不错，场面不错，到临门一脚的时候球被踢飞了，这是什么？答案是中国足球！在销售过程中有没有这种情况？有，而且还不少。这是销售收官手段不丰富的结果。这里讲一个案例，这个案例不但帮我们温故，把上文的一些方法概括进去，还让我们知新。我们通过这个案例来谈谈销售收官手法，也就是最后的攻杀方法。（声明：此章.....

- 一、拆分法
- 二、设障法
- 三、围标法
- 四、打包法
- 五、施压法
- 六、低价法
- 七、高举高打法
- 八、破坏性杀法

## 第六章做最好的销售

很多朋友问，自己适不适合做个销售人员？这些年我见过的销售人员很多，学历高低不同，相貌美丑不同，年龄大小不同，言辞深浅不同，性格不同，专业和从事的行业相关程度不同.....我仔细琢磨了一下，上述这些和销售做得好坏有什么必然联系吗？答案是没有必然联系。那什么样的人适合从事销售工作呢？个人认为有两点因素必不.....

- 一、什么样的人适合从事销售工作
- 二、销售工作的利与弊
- 三、销售人员的面试
- 四、销售人员的着装
- 五、销售理论书籍的选读
- 六、销售人员如何建立起客户的信任感
- 七、如何在拜访阶段加深客户关系
- 八、如何发展内线
- 九、怎样平衡对客户的付出和能取得的回报
- 十、如何应对同事的抢单
- 十一、年龄差距过大时怎样和客户打交道
- 十二、“先做再想”还是“先想再做”
- 十三、销售人员的“运气”
- 十四、如何做个销售高手
- 十五、销售的“势”和“实地”：销售人员的平台与个人能力探讨
- 十六、销售人员的创业与出路
- 十七、新公司、新产品如何开展业务
- 十八、一线销售经理管理销售团队的几种方法及利弊
- 十九、与渠道代理商共舞

# 《销售绝对是门手艺活》

## 精彩短评

1、 又是我自己上传的，帮豆瓣添砖加瓦阿

# 《销售绝对是门手艺活》

## 精彩书评

1、作者绝对是大牛，实战派，但很多内容在别的书都看过了。书最后谈了几点销售都非常关心的几个问题：1.销售的创业与出路2.销售的势与实地：销售人员的平台与个人能力探讨3.一线销售经理管理销售团队的几种方法及利弊4.与渠道代理商共舞受益匪浅。此书非常值得一读。五星推荐

。-----书摘：1.如何设计销售方案一挖掘需求包括，安全需求（产品要可靠，要有案例），业绩需求，利益需求，个人需求（各种各样，属于深度需求挖掘），关系需求（站队）二.后发制人先诊断，后开药方三.建立利益共同体建立在安全基础上的共赢其中，利益包括：1.产品能可靠解决问题 2.你能帮助客户解决不能解决的问题（不要一提到利益就想到钱，钱是最普通的手段，拼钱反而是事倍功半的举动） 3.利益是一个系统工作，各个环节都能受当 四.要有线人有线人在，等于象棋里面的一种开局手法--仙人指路。五.做实一个点一条线做单要有坚实的根据地。这个根据地就是做实客户的一个点或一条线。这个点如果是决策者当然好，如果不是决策者，就要在影响者中做实一个点或一条线。这个点也可以是线人，但线人未必都能当你要做实的这个支撑点或者支撑线。然后以这个点或线为支撑，进攻时直取决策者，防守打乱局势，使决策者面对乱局不敢随便下定论。六.集中优势资源包括人力，财力，时间。七.一把钥匙开一把锁对不同项目要有不同的解决方案。不要被以前的成功束缚了思维。判断清楚项目的结构关系，关键节点，关键人员是设计方案的重中之重。八.发挥自己的核心竞争力1.产品与公司2.销售自己比如人家擅吃喝喝酒唱歌，你的优势是，专业，行业的理解，产品的理解，亲和力，取得客户信任的能力，判断力，洞察力，把握全局的能力。如果你能拥有，那么你的对手就很难模仿你。反之，如果你的客户需要喝酒唱歌桑拿一条龙，你就没有竞争优势了。要想在销售上出类拔萃，就要有难以模仿的核心竞争力。这缘于对自己有准确的认识。2.完美收官的攻杀法一.拆分法把达到招标额度的项目，拆分成两个合同。二.设障法Spec-in三.围标法安排几家关联公司一起投标。注意一定要把握全局的掌握，不然可能被竞争对手做嫁衣。关键在于，快！兵贵神速。迅速挂网，迅速开标。等竞争对手闻风而动的时候，一切已到结尾。另一个关键，在于挡。通过做通采购等优势，把竞争对手挡在门外。四.打包法出现总包的原因，主要是产品的专业性越来越强，很多客户内部对采购何种产品发生更多的声音，客户的决策者采取打包，规定技术部门提供几个品牌作为参考，不能只选择某种品牌。这样决策者就不用面对五花八门的产品经销商，节省了精力。五.低价法对手做了工作，但是不扎实。这个办法，不仅仅是扔低价，还要去和采购流程的各个环节沟通，至少达到一个面熟的程度，要得到某个环节的支持。不然只是投标，那基本没戏。六.破坏性杀法。先把竞争对手的投标破坏掉。然后留足充足时间去做工作。例如，找家无关的公司，去投诉（例如招标明显偏向的地方），要有理有据，这样客户是不敢忽视的。如果是客户内部招标。可以找客户上级单位此次招标的不合理地方。同样需要确凿的证据。

# 《销售绝对是门手艺活》

## 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)