

《销售变革》

图书基本信息

书名：《销售变革》

13位ISBN编号：9787802558878

10位ISBN编号：7802558875

出版时间：2012-1

出版社：企业管理出版社

作者：Brett Clay

页数：249

译者：派力

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

《销售变革》

内容概要

《销售变革:通过变革促进销量大幅提升的107个秘诀》内容简介：在全球化和网络化的时代里，销售人员的重要性受到极大威胁。在当今物竞天择的商业环境下，帮助客户解决问题的传统销售方式已经不合时宜，现在客户期待得到更多。不论是销售人员还是想要拿下订单的企业卖家，获得客户青睐的关键在于能否帮助客户达成目标。以变革为核心的方法是当今销售方式的下一个进化形式。以变革为核心才有可能与客户共同发展并带来更高价值的客户关系，不断迎接新的销售挑战。基于此，布雷特·克莱专门为以变革为核心的销售人员和企业开发出了一整套操作工具，包括提高销量和为客户提供高价值的107个秘诀，帮助销售人员成为客户的重要资产，进而达成突破性销量。

《销售变革》

作者简介

布雷特·克莱拥有20年国际销售和营销管理经验，职业经历丰富，从事过电子、软件和通信等行业。在创办销售培训与咨询公司——Change

Leadership

Group前曾任职于微软总公司及微软顾问咨询服务部产品组经理，也曾任职硅谷高科技公司执行副总裁。本书是布雷特的第二本著作，曾获得美国2010年度最佳商业图书奖，并成为当年图书销量冠军。

书籍目录

第一章 引言——变革的必要性

概述

秘诀1 世界在变化

第二章 认识变革领导力框架的假设条件

概述

秘诀2 人们只有在被迫时，才会掏钱

秘诀3 你并不是力之一

秘诀4 没有人需要你的产品

秘诀5 采购是为了改变

秘诀6 问题只是冰山的一角

秘诀7 交付胜于合作关系

秘诀8 机会只随变革而来

秘诀9 成为变革领导者

秘诀10 变革领导力框架

第三章 第一个步骤——力场分析

概述

秘诀11 成为业余心理学家

秘诀12 认识四种力

秘诀13 认识客户的内在需求

秘诀14 认识客户的行为

秘诀15 认识客户的策略

秘诀16 认识客户的环境

秘诀17 认识客户的生活空间

秘诀18 驾驭力

秘诀19 哪里有变化，哪里就有力

秘诀20 变革需要恒力

秘诀21 哪里有力，哪里就有变化

秘诀22 人总是在变的

秘诀23 人就像被挤压的弹簧

秘诀24 让客户满足是不可能的

秘诀25 观察到的不一定是事实

秘诀26 四种力随时都存在

秘诀27 力越强，越改变

秘诀28 每个力都有大小相等的阻力

秘诀29 力和变化就像风扇

秘诀30 人远不如计算机

第四章 第二个步骤——变革响应分析

概述

秘诀31 改变你的惯常方式

秘诀32 认识魔术箱的内部

秘诀33 认识处理策略

秘诀34 离开“鸡”

秘诀35 跟住“变色龙”

秘诀36 帮助“雁”

秘诀37 期待“海狸”

秘诀38 安抚“骡子”

秘诀39 远离“海龟”

- 秘诀40 对现实进行核查
- 秘诀41 不要痴心妄想
- 秘诀42 用单因接触来取胜
- 秘诀43 防备虚假共识
- 秘诀44 不要“锚定”在初始数据上
- 秘诀45 马??松是有氧运动
- 秘诀46 不要被幻想所迷惑
- 秘诀47 将你对资源的最高估值加倍
- 秘诀48 从来没有的辉煌岁月
- 秘诀49 明智地选择变革
- 秘诀50 改变成功的路径
- 秘诀51 一份耕耘，一份收获
- 秘诀52 没有奇迹发生
- 秘诀53 不要暴跳如雷
- 秘诀54 捷径=短路

第五章 第三个步骤——功率分析

概述

- 秘诀55 了解所需的工作量
- 秘诀56 了解变革的尺度
- 秘诀57 给阻力定性
- 秘诀58 估算阻力功率
- 秘诀59 减少紧张感
- 秘诀60 成为功夫大师
- 秘诀61 快速灵活
- 秘诀62 计算变革公式
- 秘诀63 计算变革力
- 秘诀64 确定作用点、增效因素和激发因素

第六章 第四个步骤——价值创造

概述

- 秘诀65 成为挖掘者，而不是探矿者
- 秘诀66 创造机构价值
- 秘诀67 创造个人价值
- 秘诀68 创造战略性价值
- 秘诀69 攀登价值阶梯
- 秘诀70 客户拥有金矿
- 秘诀71 改变规则
- 秘诀72 维持高价值
- 秘诀73 追求卓越
- 秘诀74 依靠自己
- 秘诀75 乐于离开低价值变革
- 秘诀76 不要乞求客户，而要提高价值
- 秘诀77 没有不透风的墙

第七章 第五个步骤——启动变革

概述

- 秘诀78 成为变革代理人
- 秘诀79 启动变革，而不要主宰变革
- 秘诀80 眼光放远，逐步实施
- 秘诀81 始终有规划
- 秘诀82 三思而后行

- 秘诀83 大成功=大风险
- 秘诀84 不幸和失败的两个根源
- 秘诀85 坚持不懈才能成功
- 秘诀86 总有多种选择方案
- 秘诀87 发展你的变革团队
- 秘诀88 天下没有免费的午餐
- 秘诀89 未雨绸缪，但要首先实施第一阶段的变革
- 秘诀90 “1.0版”变革看似垃圾
- 秘诀91 如何应对批评家们
- 秘诀92 哪里有变革，哪里就有争议
- 秘诀93 保持积极动量
- 秘诀94 成为总是信任的怀疑者
- 秘诀95 推动变革意识
- 秘诀96 承认现状
- 秘诀97 解冻现状
- 秘诀98 做出变革
- 秘诀99 巩固变革

第八章 成为变革代理人

概述

- 秘诀100 创造价值需要时间
- 秘诀101 不要跳过某个步骤
- 秘诀102 人需要靠自己学习
- 秘诀103 确定所有者
- 秘诀104 注重方法，而非蛮干
- 秘诀105 把交易型销售转移到网上进行
- 秘诀106 遵??变革领导者行为模式

第九章 总结

- 秘诀107 行动成败取决于你自己

《销售变革》

媒体关注与评论

这本权威实用的书籍将告诉你如何增加销量，其速度之快、方法之易超乎想象！——博恩·崔西（Brian Tracy），世界顶尖的培训专家这是十年来第一本讲述积极变革的书籍，它出现在我们最需要的时刻！今天就去买一本马上付诸实践吧！——杰弗里·吉特默（Jeffrey Gitomer），《销售圣经》作者布雷特·克莱的观点绝对是正确的。作为销售人员，我们必须变革以保持竞争力。《销售变革》向我们展示了如何在当今艰难的市场环境里竞争并取得胜。——雷诺·迪·波诺（Rebo Di Bono），惠普销售总监

《销售变革》

精彩短评

- 1、作为销售人员，《销售变革》值得一看，它向我们展示了如何在当今艰难的市场环境里竞争并取得胜利。
- 2、走在变革前沿的人必将成为社会精英。
- 3、很实用，很多方法拿来就能用。
- 4、理论比较深奥，但是以我需要做什么，我要做什么，行动总结三部分呈现就比较理解。
- 5、一本不错的培训教材，可借鉴性强。
- 6、非常好，有启发。
- 7、看了之后才知道原来自己的工作不是自己以前想的那么简单，还是需要我不停的学习的，这本书就让我学到了很多。
- 8、一向是个不喜欢固守陈规的人，经常要来点改变，生活、工作都是如此。读这本书有个感触，书中的论述广度足够，深度似乎还有那么点欠缺。希望下次会改进啦。
- 9、给公司员工培训用，呵呵。
- 10、销售变革3.0注着五颗星，但让我读完107个秘诀后发现，没有一个秘诀看的懂留的悬念太多了。是不是我个人的理解能力太差了还是这本书被标榜太高了。
- 11、107个秘诀，篇幅短小，可读性强。新时代的销售人员都该读读。它激发出先进的意识，也开阔了我的眼界。
- 12、销售员必看。
- 13、封皮上好像是粘了个双面胶，还有圆珠笔画的，还脏兮兮的。
- 14、销售变革，主要是变革我们的思路，学习老师的经验，让自己好好成长。
- 15、作为一名刚毕业进入社会不久的人，我需要学习，当然需要看书，作为一名销售人员，我需要这样的一本好书，吸取其中的精华，对销售有更多的认识，来帮助自己在工作上得心应手。推荐这本书给大家，尤其是从事销售的人们，这绝对是一本好书，很值得拥有！
- 16、垃圾。
- 17、内容和观点给人耳目一新的感觉，受教了。
- 18、还没看，不过当当网物流快包装严实。价格也实惠。
- 19、之前看过《营销革命3.0》，这本书跟他熟与同类题材，但是讲的角度不同，而且获了很多奖，确实不错。
- 20、刚拿到手，包装很不错，封面设计让人感觉很有份量，大致翻了一下，貌似获了很多大奖，还不错，值得一读。
- 21、无意间在优酷上看到关于本书的视频，被作者的介绍吸引才买的。拿到手一看，还不错。封面的设计很有厚重感，而且获了很多奖，书中通过107个秘诀讲述了如何通过变革促进销量大幅提升。唯一不足的是分析的不够深入，所以更适合有一定销售经验的销售经理、主管级别的人看，刚入门的销售人员可能读起来会比较困难。跟《营销革命3.0》属于同类书籍。

《销售变革》

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