

# 《博恩·崔西销售圣经》

## 图书基本信息

书名：《博恩·崔西销售圣经》

13位ISBN编号：9787122067548

10位ISBN编号：7122067548

出版时间：2010-1

出版社：化学工业出版社

作者：博恩·崔西

页数：290

译者：路言春

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)

# 《博恩·崔西销售圣经》

## 前言

你将读到的这本书能帮助你有效提高销售业绩。本书是基于我在不同行业里超过30年的销售经验写成的，里面每一页的内容都在实践中经受了严酷的考验。上千个不同行业的数万名销售人员使用本书中讲授的方法和技巧，成功地跻身各自领域最顶尖的销售人员之列。从1981年起我开始在销售研讨会上讲授这些方法和技巧。我的销售研讨会办得非常成功，参加的人很多，培训效果也很显著。1984年，我的讲授被录制成录像带。该录像带后来由芝加哥的Nightingale-Conant公司在1985年开始发行，到今天已经成为历史上销售类里最畅销的录像带。1987年，我的销售研讨会更新了很多，并被制作成了由35个子节目组成的专业销售培训节目，命名为《新销售心理学》。美国和加拿大无数的销售人员，参加了这些销售研讨会。大部分销售人员的业绩都显著增长了，有的业绩甚至是在一夜之间增长的。现在这些实际、有用的销售方法已经被翻译成了14种语言，在31个国家讲授，其中包括日本和中国，也许是最流行的销售培训了。其实在我面向公众讲授这些方法前，我已经对上万家公司，超过百万的销售人员讲授过这些方法和技巧。很多运用这些方法的销售人员向我反馈，利用这些方法和技巧，他们迅速提高了自己的销售业绩，个人收入也翻了一番甚至翻了三倍，销售生涯发生了革命性的变化。

# 《博恩·崔西销售圣经》

## 内容概要

《博恩·崔西销售圣经》共分为十章，分别为：第一章 销售中的心理学；第二章 挖掘自身的最大潜能；第三章 进行个人发展规划；第四章 认清销售的本质；第五章 销售这门职业；第六章 刺激人们购买；第七章 影响购买决定；第八章 开发潜在客户；第九章 怎样做有力的销售陈述；第十章 结束交易：成功就差这一步。

# 《博恩·崔西销售圣经》

## 作者简介

博恩·崔西，世界一流职业演说家、权威销售培训师。他出身贫寒，却靠自己的努力跻身大师之列，受到比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特和戴尔等商界领袖的赞赏和推崇。超过2 / 3的世界500强企业都在运用他的销售系统和策略。本书中，他将自己经受三十多年实践考验的成功销售经验毫无保留地呈现在读者面前。博恩·崔西出版图书近五十本，远播五十多个国家或地区。其《销售中的心理学》《吃掉那只青蛙》《博恩·崔西完美飞行》《卖掉博恩·崔西》等书在国内出版后迅速荣登畅销书榜。

## 书籍目录

第一章 销售中的心理学 成功靠的是态度，还是能力 “自我概念”：业绩的驱动力 自我概念组成三要素 成功销售的主要障碍 第一重要的工作是什么 自我形象修正 本章小结 第二章 挖掘自身的最大潜能 对时间的态度决定一切 销售的七个心理法则 七个提高心理适应力的练习 细节决定成败 自我潜能开发 改变潜意识，提高销售业绩 销售中的心理预演 本章小结 第三章 进行个人发展规划 从价值观和愿景开始 明确你的价值观 敢于梦想才会成功 写下你的使命陈述 对境况进行分析 审视个人生活现状 零基础思考 自我分析 你的关键成功因素是什么 分析你的公司 市场分析 提高能量回报水平 战略计划让销售更简单 多次拜访巧用“里程碑方法” 本章小结 第四章 认清销售的本质 购买的主要障碍是什么 风险：销售的关键因素 销售的新模式 倾听：销售成功的关键之一 成功销售应该如何倾听 建立长期关系的重要性 友谊是销售的基础 关系建立的七大步骤 销售需要信誉 本章小结 第五章 销售这门职业 好方法成就销售精英 专业销售的基本过程 做一个优秀的思考者 销售的关键“部件” 需要让别人评价你的表现 持续改善的惊人结果 销售的关键成功因素 优秀表现的定点超越 持续改善 大客户销售中的过程分析 本章小结 第六章 刺激人们购买 人们为什么购买 区分第一动机和第二动机 敏感点式销售 激励因素 vs. 非激励因素 产品的四个组成部分 质量，服务，价值和价格 阻碍销售的消极因素 公司为什么购买 销售人员就是购买动力 他们为什么购买 本章小结 第七章 影响购买决定 根据会见对象确定穿着 职场中关于着装的争议 应该为着装花多少钱 需要注意的其他方面 别让气味毁了销售 视觉效果也会左右销售 模仿客户的身体语言 创造有助于购买的办公室环境 说话方式也是信息 增加词汇量 不要忽略触碰的重要性 本章小结 第八章 开发潜在客户 识别黄金潜在客户 一定要问自己的问题 按时间划分客户类别 潜在客户的四种类型 远离难打交道的潜在客户 顶级的潜在客户 潜在客户哪里找 开发潜在客户中的大客户 开发潜在客户的电话技巧 对客户的提问做好准备 克服开发潜在客户的恐惧 在销售中应用条件反射原理 练习公众演讲 开发潜在客户的心理预演 勇敢迈出第一步 首次销售拜访的四种开局方式 两步销售法 本章小结 第九章 怎样做有力的销售陈述 利用差距分析 做销售就要会提问 保持控制权的三种问题 提问题时三个最有用的词 回答客户没有问的问题 使用证明——获得超级信任的关键 一定要回答的问题 看人下菜碟 如何认清客户类型 做你自己 把握销售过程 在合适的时间报价 建立关系，从自身优势开始 用提问找到客户问题 提出解决方案 把握购买过程 活用“四”的法则 销售中的敏感点 “铭刻在心”销售法 销售陈述的工具 理顺销售陈述过程 获取信任，提高购买温度 TDPPR法 本章小结 第十章 结束交易：成功就差这一步 至关重要的最后一步 为什么最后一步那么难 反对意见的作用 将反对意见归类 处理反对意见的一些基本原则 掌握回应反对意见的时机 回应反对意见 反对意见是怎么提出来的 保留反对意见结束交易 “门把手”结束交易法 当价格阻碍成交时 在合适的时机恰当地谈论价格 “你的价格太高了” 价格 vs. 价值 证明你的产品并不贵 感受—原来感觉—后来发现 一分钱一分货 结束交易 结束交易的十个条件 结束交易时要避免的五种错误 克服结束交易的障碍 发现购买信号 沉默是金 七个结束交易的终极技巧 销售最后一步的最后思考 本章小结

## 章节摘录

插图：在检查阶段，你得有技巧地问一些问题。这些问题是你经过精心准备的，包括提问的顺序都是精心安排好的，目的是让你对客户的情况能够彻底了解。直到你的检查结束，你认为这个客户是可治愈的，你才可以进入第二个阶段。第二个阶段是诊断阶段。在诊断阶段，你需要向客户复述你的检查结果，再次确认你发现的这些症状是客户正在经历的。你可以再多问些问题来确认和相互佐证，你和客户双方都必须认同这个诊断。一旦双方对诊断的结果达成一致了，而且你也准确地嗅到了可治愈的条件是存在的，你就可以推进到第三个阶段了。这第三个阶段就是开处方阶段。在这个阶段，你要向客户展示根据你的诊断结果，考虑到客户的各种具体情况，你的产品或服务是目前可获得的治愈最佳方案。你告诉客户这种治疗方案可以立即让“疼痛”消失，或者缓解目前的“疼痛”，同时你也要指出你的产品或服务的缺点或可能的副作用。最后你总结道，综合来看，你建议的这种产品或服务是所有解决方案里面最适合客户的。将产品销售给客户的这种专业销售过程，会让销售进展更为顺利，并在较短的时间里取得较好的销售结果。4.成为战略思考家优秀销售人员都是战略思考家。他们设定清晰的目标，制订有组织的行动计划去实现目标。他们先思考，再行动；先计划，再工作。他们预先已明确地知道怎样从现在的地方去到他们想要去的地方。

# 《博恩·崔西销售圣经》

## 媒体关注与评论

在销售这个领域中，我从未见过像博恩·崔西这样思想丰富的人。 ——杰克·韦尔奇

# 《博恩·崔西销售圣经》

编辑推荐



## 精彩短评

- 1、东西拿到了，对于我们这些做销售的有很大的帮助哦！
- 2、正在努力学习中，然后再实际中践行．．．
- 3、学到了很多，博恩·崔西不愧其名
- 4、博恩·崔西是我喜欢的作家，将心理学的东西用于销售，值得拥有书的质量很好
- 5、原来做销售时买的，一直带在身边。前三章不论是不是销售都会有很大的益处，
- 6、最近全员在学习研讨的一本书，希望能在销售的过程中将书里的技巧运用到。
- 7、开篇就很喜欢，还没开始读，大师推荐的应该可以
- 8、其实这本书里面的内容和另一本博恩-崔西的《秒杀》内容差不多，只是这一本注重的是理论。一开始读的时候会觉得很费解，毕竟我也做销售这一行没多久。只要耐着性子把书多看几遍，就会觉得突然茅塞顿开，他讲的每一条都是很有用。当然不管他讲的多有用，自己没有用过都是白费功夫。所以推荐看看，如果是做销售的真的可以随身携带，需要的时候就拿出来看看。
- 9、销售圣经 学习如何行销！
- 10、做保险的朋友买了，我无意中看到翻了觉得很不错，我就也买了，阅读下来，真的是好书，我相信比国内大多数的那些销售书，要好的多。值得好好久读
- 11、这本书很好，博恩崔西用自己的真实经历总结了如何销售，该怎样销售，从而让你成为一名优秀的销售高手。
- 12、博恩·崔西，世界一流职业演说家、权威销售培训师。他出身贫寒，却靠自己的努力跻身大师之列，受到比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、巴菲特和戴尔等商界领袖的赞赏和推崇。超过2000家的世界500强企业都在运用他的销售系统和策略。本书中，他将自己经受三十多年实践考验的成功销售经验毫无保留地呈现在读者面前。
- 13、这本书是我买的第二本了，对于初入销售行业的桶子们有帮助，里面告诉了一些基本技巧，很实用，值得看看。
- 14、有别于其他的销售类书籍，平实易懂的语言，阐述销售的真正含义！销售的经验取决于自己的实践和领悟！
- 15、刚做销售没多久，感觉书的实用性很强，受益匪浅，确实是值得一读的好书！赞一个~~~
- 16、本书应该叫新销售中的心理学。
- 17、很喜欢崔西的书，很实用
- 18、前面几章很有意思，对于现在正苦恼的我很有帮助。
- 19、看完了它，很是激动！因为感觉到自己真的是学到了很实际、很有效的销售技巧！而且都很容易实践！我相信，这些技巧一定可以帮助我提升业绩！极力推荐！！
- 20、我也是一名销售人员，这本书是我们经理推荐我看的。当我开始看第一篇的时候，就感觉很有收获，现在还没有读完，不过看了每章的介绍，对于一个销售人员来说，我感觉需要认认真真的读此书，一定很有帮助！
- 21、绝对的经典，销售必看！
- 22、很棒的一本书！
- 23、给不做销售的人依然很大启示
- 24、一本系统介绍销售的书，很好。都是前人的成功经验，不过关键还是要把这些经验变成自己的，运用的到实践中，为自己创造财富。
- 25、我个人认为是我所有看过书中最好的一本书。真的很棒。
- 26、帮同事买的！适合销售新员工入职学习
- 27、他的每一本书读值得读
- 28、不错的书籍，对于以后做业务有很大的帮助，值得大家看一下
- 29、销售不都是能学习的，需要实践和经历
- 30、经典，但并不符合中国现在的市场。可买来体会体会大师说。
- 31、不管你是否做销售，看这边书都是有益的，其中一些观念和技巧并非只是应用于销售，而是在其他方面也有所体现的。  
真心喜欢，帮助不少，肯定会提高业绩。

## 《博恩·崔西销售圣经》

- 32、一直喜欢博恩·崔西，所以他的书也是很喜欢拜读！写的很好
- 33、销售人员的必读圣经！
- 34、我计划再买几本，让公司的销售经理能够经常阅读。思想决定行为
- 35、朋友很喜欢的一本书
- 36、这是我很喜欢的作者，他的《销售中的心理学》也非常好，建议购买！
- 37、对销售人员来说此书必看
- 38、一开始读就被吸引，让人更深入的了解销售，更教人如何做好销售
- 39、很不错的一本书籍，现在来评论，觉得自己根本没有那个资格，因为那是伟人，成就了很多人！这书籍是他的经验积累。我只能说要多看看，多读读。不奢求成为第二个伯恩崔西，但希望在自己的领域上早就第一个自己！
- 40、作为畅销书，其写作手法就是很值得研究的一件事情，看起来还是津津有味的。
- 41、这本书非常好。我10月24日订书，25日就到了。值得一读
- 42、真不愧是大师的杰作!
- 43、销售,不断学习,才能做的更
- 44、崔西，很久以前就听过他的名声，只是现在才想买他的书好好看看，已经看完了一遍。
- 45、个人认为这是博恩·崔西最好的一本书，非常具有实战意义。
- 46、客户害怕犯错，我们要和客户培养一定的感情基础。
- 47、很好的一本书 我学到了很多
- 48、书籍都不错!就是上次购买的《生产主管》六本教材有点旧。
- 49、博恩崔西的书不错，感觉到自己读迟了，继续读。
- 50、关于销售，博恩崔西的书确实是经典。
- 51、博恩·崔西销售圣经
- 52、看了此书，你会发现很多与销售有关的书是多么差。
- 53、也是第一次读销售这方面的书
- 54、这本书对于销售技巧说的非常的好，适合每个销售人员好好研习！
- 55、无论做不做销售人员，都应该好好阅读这本书，一定能受益良多！
- 56、看了之后感觉就是博恩·崔西作品的大杂烩，没有单本畅销书的精彩详尽，没有主题，失望啊。
- 57、对我影响比较大的一本书
- 58、《博恩·崔西销售圣经》共分为十章，分别为：第一章 销售中的心理学；第二章 挖掘自身的最大潜能；第三章 进行个人发展规划；第四章 认清销售的本质；第五章 销售这门职业；第六章 刺激人们购买；第七章 影响购买决定；第八章 开发潜在客户；第九章 怎样做有力的销售陈述；第十章 结束交易：成功就差这一步。
- 59、对于实战很有指导意义!!!~~
- 60、无论是销售新人还是高手都值得一看的好书，深入浅出非常不错
- 61、这是一本针对选择做销售人员的指南针
- 62、发现这本书里面可以看到很多平日没有注意到的一些自己的言行举止背后所包含的深意。可以帮助我们更好的认识自己和这个世界吧，很好的一本书。不做销售也是可以读的。
- 63、营销大师的名作值得一看。
- 64、从大的方面介绍销售，主要是给人以概念性。
- 65、给公司购买，商品还不错。
- 66、个人感觉很受用，对于做销售来说
- 67、这本书很不错。发货速度也很快
- 68、从事了1年的销售人员适合读，想从事10年，一辈子销售的人适合反复读。只要你愿意讲自己销售出去！
- 69、书里全是理论派，示例故事浅显，个人不喜欢此类型书籍。
- 70、书很不错，内容很丰富，理论性很强，就是快递过来的感觉是商家拿本旧书就发了也没有个包装，拿到的书都是有点脏 有点旧的
- 71、这是做销售必看的书，我学到很多
- 72、很好的一本书！做销售的有必要看看！

## 《博恩·崔西销售圣经》

- 73、销售的介绍非常系统，没有很仔细的教销售的方法，而是教你如何系统的去做，不仅针对销售，而且对整个人生观都有帮助
- 74、经大师推荐的这本书，收益颇丰
- 75、这本书刚读了一部分，感觉很受用
- 76、励志学
- 77、这本书老公在细细研读，汲取成功人士的经验吧，值得一看！
- 78、销售大师的书，很老的书，都不是很好买哦
- 79、博恩·崔西销售圣经，这书棒极了。这真是销售书中之王。能拥有这样的好书真是福啊！！  
书友可以加我QQ：365373893
- 80、这本书确实非常不错，不只销售的可以研读，普通人也可以拿来读，管理也好，做人也好，读来都绝对有益无害！
- 81、内容那是相当的精彩啊！十个字
- 82、自己已经购买过，推荐给朋友买的，值得推荐的好书
- 83、深受启发，做销售必备。
- 84、销售圣经一直就是值得反复翻看的书籍，有空一定要经常翻翻
- 85、一直的经典巨著，最好的销售书籍
- 86、做销售很值得读的一本书，书中列举了大量的事例及心理心态的分析
- 87、伯恩崔西销售圣经----人生定位都很有帮助！不仅仅是销售！！
- 88、一直喜欢博恩崔西，终于买到手了
- 89、书很好 打算看第二遍
- 90、博恩崔西老师绝对是销售心理学的权威，他的书和一般的销售书籍绝对不一样，他会向你提出许多问题，让您反思自己的实际情况，并反思加以改进。是销售精英不可不读的好书！！
- 91、很不错的一本书，学会了很多
- 92、有些东西是国外那套
- 93、对于做市场，做销售的人员来说真的是很适合，能找到很多的方法
- 94、看了有很大的收获，对在销售过程中的心理有很好的了解和怎样去克服销售的不良状态
- 95、博恩崔西，培训界的翘楚，他的理论风靡世界，是最成功的心理潜能的培训大师，销售心理学的鼻祖，他的书很值得读。
- 96、大师的思想，意识，能力都是我此后努力的标杆。
- 97、如果你是做市场或者推广的工作，就一定要看他的书。我看到一个朋友看的，翻了一下，非常棒！我自己读了几张就感觉到，他的书，是她的经验之谈，处处都有学术支撑的。
- 98、博恩崔西的书大部分都很好，不管对于新手还是老手都很有启发性，不过没必要把每本都买回去，因为当你看了3本他的书之后就会发现很多内容都是重复的了。
- 99、博恩崔西从销售心理到销售技巧做了详细的阐述，对一般销售人员来讲起到了很有价值的作用，比较耐看
- 100、不愧是潜能大师，博恩崔西的这本写得非常棒！
- 101、看了一点，讲得很全面，不愧是大师。

- 1、在中国企业里，老板就是最大的销售（Sales），他们往往集市场总监、销售总监、客服总监于一身，为了公司发展打头阵，从而开辟新天地。从此角度出发，企业家有必要读下销售技法方面的书，本书也许不错的选择。书的英文名字叫《Advanced Selling Strategies》直译应该为《做优势销售战略》。虽然现在这个中文译名容易让人人与吉特默的《Sells Bible》混淆，但并不影响书的质量。作者在前言里提到自1981年开始就在销售研讨会上讲授书中方法，并对方法进行总结形成了本书。书分十章，层层分解了销售的各部分，让读者更容易掌握内容——这与书是从课程中提炼出来的很有些关系。书从销售心理学讲起，继而剖析了如何挖掘自身潜能、实现个人发展规划并认清发销售的本质（信任），第五章则讲如何运用科学管理的原则更好地控制销售的过程，并在其中识别成功销售的关键“部件”，第六、七、八章讲了与客户有关的三件事——“如何刺激购买”、“什么影响着客户的购买决定”和“如何开发潜在客户”，第九章讲正确地做销售陈述，最后一部分则讲——成效的方法。美国人值得我们学习的就是“把问题系统化”，作者写本书时也运用了系统的思维，分解销售这项活动的同事结合心理学告诉我们如何取得成功。销售被变成了一项系统工程，而本书则是“工作手册”可以参照执行。整体而言，本书值得读读。有两点需要提醒读者，一是再好的地图也不能代替走路，书中的方法只有运用于实践之用才会起作用；二是中国有自己的国情，书中提到的方法需要结合实际加以利用才能事前功倍。只有如此Advance才能在Selling中实现！
- 2、相当系统的关于销售的一本书，没有中国很多所谓营销专家的做作口吻，包含很多心理学的东西，每章都值得反复翻阅。
- 3、非常系统！第一章，讲述各个行业里收入最高的销售人员的共同品质、特点和行为，你怎样可以把这些特点融合成为你自己的性格和特点。你还学会怎样开发你的自我形象和信心，从而取得销售上的优势第二章，你将学到怎样培养坚实不动摇的自信、乐观、积极等品质，让自己从每天销售活动不可避免的挫折感中恢复过来，继续战斗第三章，你会学会创建销售蓝图的方法，使你能够按计划实现并超越销售目标，你还会学会如何把前面两章学到的东西结合起来，规划好你未来每天、每周、每月的销售活动，进而成为最顶尖的销售人员之一第四章，你将认识到客户关系对销售成功的重要性。你将学会怎样和潜在客户建立高水平的信任关系，如何把你的注意力和销售努力都放在这些决定销售的关键情感因素上第五章，你将学会如何运用科学管理的原则让你在销售过程的各个方面都做得更好，如何掌握顶尖销售人员所运用的系统销售过程，如何识别成功销售的关键“部件”。你还会学到要成为你的行业里收入最高的一群人需要做些什么第六章，你将学会怎样判断客户购买的关键驱动因素。你会学到为什么不同的人对同样的产品或服务反应不同，你该怎样介绍你的产品或服务来引发他们的购买欲望。你会学到激励理论的核心概念，已经怎样去发现客户的敏感点第七章，你将学到怎样迎合客户的潜意识去影响他们，怎样精心策划你的外表、身体语言、声音和语言等来获得完美的第一印象，怎样处理销售谈话中的元素建立最大的可信度第八章，你将学习怎样找到合格的潜在客户，怎样分析你的市场、定义你的理想客户、识别那些成为影响中心的潜在客户、获得销售拜访机会。你将学会怎样克服人们购买的内在和外障碍，怎样获得推荐信，怎样让别人重复购买第九章，你将学会怎样识别潜在客户最迫切的需求，如何针对竞争对手进行定位，如何展示你的产品让客户获得的特别的好处，让自己成为最佳供应商。你还学会怎样做有效的销售陈述，即使面对最怀疑的潜在客户也能激起他的购买欲第十章，你将学到怎样获得客户购买承诺。你会学到怎样识别阻碍销售的各种类型的问题、担心和反对意见，你该如何处理。你还会学到迄今为止所发现的结束交易各种最有效的方法但提醒一下：英文原名是：Advanced Selling Strategies（高级销售策略）所以不是非常地细节，不是给新手看的！不过你一定要看，我也不会拦着你。。。。
- 4、博恩·崔西在书里基本都是说上门销售的技巧细节之类，但是很多东西在店面的人员也可以套用。个人觉得可取之处：1，销售中的细节问题解释得不错，什么该做，什么忌讳做，都说得比较明白；2，比较系统，逻辑性很强；3，实用性比较强，我想只有有实际经验的人才会写出这样的书；4，不高调，很平实，不想中国的一些成功学家一样，高调得要命，实际啥都没有，空架子一个；5，书中透露出学者的逻辑思维能力，能够环环相扣。瑕疵之处：1.似乎没有什么重点，它从一个销售人员认识自己一直谈到对客户分析，没有一个重点；2，没有对顾客进行一个系统的分类，对销售环境进行一个分类；总之，全面是比较全面，但是读下来让人印象不是很深刻。问题是他的核心定得不是很好吧。



# 《博恩·崔西销售圣经》

## 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)