

《诚实销售》

图书基本信息

《诚实销售》

前言

现在，市场上有很多关于销售的图书。实际上，关于这种专题的图书每年至少出版100种。为什么你需要读本书，而不是其他的书呢？当然本书是关于销售的，但是它更多的是介绍如何出色地销售产品或服务的。它介绍的销售领域的最佳表现，会使你发挥自己的最大潜力，并把销售做得足够完美乃至使其成为一种艺术。而这种艺术其实是一种坦率诚实的销售能力。在任何一个组织中，其中如果有10%的成员可以成为表现最出色的人。那么他们之中至少有一半的人被认为有资格获得更光明的职业前景。而这个组织另一端的人（也占10%）表现得十分糟糕，这些人包括那些没来得及接受培训的新人和那些在这个领域确实做得很糟糕的人。在销售人员的队伍中，这余下的80%是更为广泛的一类人，这类人表现平平。这些销售人员中，有1/3的人有资格获得更光明的职业前景。销售专家往往不会满足于一般的业绩。毕竟，我们得考虑那些错失的机会。虽然，表现一般的人也会达到相同的销售目的，但是他们一般会错过在那些商业合作中潜在的2/3的商业机会。没有人愿意错失机会，因为没有人能负担得起错失机会所付出的代价。让我们面对它吧，最重要的是现在而不是过去。从一个中级销售员上升为这个行业的顶级营销专家，你需要做些什么呢？这就是本书所要回答的核心问题。

《诚实销售》

内容概要

《诚实销售》内容简介：现在，市场上有很多关于销售的图书。实际上，关于这种专题的图书每年至少出版100种。为什么你需要读《诚实销售》，而不是其他的书呢？当然，《诚实销售》是关于销售的，但是它更多的是介绍如何出色地销售产品或服务的。它介绍的销售领域的最佳表现，会使你发挥自己的最大潜力，并把销售做得足够完美乃至使其成为一种艺术。而这种艺术其实是一种坦率诚实的销售能力。

在任何一个组织中，其中如果有10%的成员可以成为表现最出色的人。那么他们之中至少有一半的人被认为有资格获得更光明的职业前景。而这个组织另一端的人（也占10%）表现得十分糟糕，这些人包括那些没来得及接受培训的新人和那些在这个领域确实做得很糟糕的人。

在销售人员的队伍中，这余下的80%是更为广泛的一类人，这类人表现平平。这些销售人员中，有1/3的人有资格获得更光明的职业前景。销售专家往往不会满足于一般的业绩。毕竟，我们得考虑那些错失的机会。虽然，表现一般的人也会达到相同的销售目的，但是他们一般会错过在那些商业合作中潜在的2/3的商业机会。没有人愿意错失机会，因为没有人能负担得起错失机会所付出的代价。让我们面对它吧，最重要的是现在而不是过去。

从一个中级销售员上升为这个行业的顶级营销专家，你需要做些什么呢？

这就是《诚实销售》所要回答的核心问题。

点击链接进入英文版：

[Honesty Sells: How to Make More Money and Increase Business Profits](#)

《诚实销售》

作者简介

书籍目录

前言 你为什么要读这本书 001

致谢 001

第一章 十大尴尬销售之最：每况愈下的销售员

1.管它是iPhone，还是uPhone

2.都是厂家的错

3.你的牛排会发出滋滋声

4.我猜，您是会长女士

5.瞎了眼的经理

6.A国制造

7.写到纸上去

8.只需在这里签上你的名字

9.你能说法语吗

10.下周在这儿——要诚实

第二章 诚实——比停业甩卖和扩张业务更好的措施

什么叫坦诚沟通

诚实能打造和维持公司的信誉

要是换成你，你该怎么做

总结

第三章 揭秘诚实销售

销售员为何对客户撒谎

诚实可能会妨碍交易活动

客户为何要对销售员撒谎

你能做什么

为什么诚实现在要比在过去更重要

常用销售策略的弊病

总结

第四章 忠实于自己

错误一：假设客户认为你是诚实的

错误二：把潜在客户看作是你最终将离弃的对象

错误三：酒香不怕巷子深

错误四：信奉一句老话：生意场上无私情

错误五：倚赖吃老本的销售策略来实现销售目标

错误六：交易尚未完结，就急忙宣布大功告成

错误七：沿用一套“少承诺多兑现”的销售策略

错误八：认为“我的成功与心态毫无联系”

没有人能为你选定心态

你身边的人是一面镜子

保持一个好心态要比重振心态容易得多

总结

第五章 沟通不畅的隐形成本

七个隐形成本

总结

第六章 只要事实——你的假设如何影响销售

你的所知所想也会伤害到你

你可能犯错误吗

为什么这些现象会发生呢

更糟的附加因素

如何改变错误的假设

自以为非常了解客户的销售员

核实假设的益处

你能做什么

总结

第七章 做一个有活力的给予者

只和人生的给予者为伴

笑、学习和承担责任

每天完成一个可实现的目标

行动胜于雄辩

做个受欢迎的人

处事方式

要有一点儿人情味

总结

第八章 从每个人的身上获悉真相

亲力亲为

获悉真相

互惠法则

总结

第九章 推荐式销售：诚实销售从点滴做起

方法一：开诚布公

方法二：启动一个支持者联系月计划

方法三：打造推荐人文化

方法四：为你的客户介绍生意

方法五：提醒你的客户：你怎样与他们推荐给你的人取得联系

方法六：写信

方法七：送感谢信和礼物

方法八：把志同道合的人集合起来

方法九：赞美推荐人

方法十：送上节日祝福

方法十一：向客户承诺你会一直都有空

方法十二：向客户提供一流的服务

方法十三：学会正确提问

总结

第十章 建立销售网第一步：始终坚持走诚实路线

贪欲

时间

恐惧

利益

内疚

贡献

自豪感

爱

总结

第十一章 获得更多交易：答谢你的客户

感谢客户的要点

必知的细节

总结

第十二章 诚实销售法——助你又快又好地达成更多交易

提问要逐步深入

保持销售朝积极的方向发展

总结

第十三章 灵活应对异议和质疑

我们如何消除惊讶和杜绝恐慌

提高处理异议和质疑的信心

检讨自己的行为

感谢潜在客户的犹豫，并尝试这样做

价格谈判的具体方法

老老实实地提前处理这个问题

尽早地给客户一个报价

你提前准备建议了吗

应对异议和质疑的最有力措辞

集体讨论最佳对策

正面应对异议和质疑

辉煌事业的开始

总结

第十四章 把临时客户变成终生客户

增加75%以上的利润

最佳方法一：了解你的客户

最佳方法二：打破沙锅问到底

最佳方法三：不要承诺得多，兑现得少

最佳方法四：不要承诺得少，兑现得多

最佳方法五：及时处理过失

最佳方法六：大胆地说“不”，以延续交易

最佳方法七：会见客户

获得这些信息的其他方式：通过第三方会谈

总结

第十五章 建设内部诚实

信守承诺

致力于打造部门间坦诚沟通的环境和团队精神

互相赞赏

诚实的合作商

总结

第十六章 结语

你必须运用本书提到的一切吗

作者简介

《诚实销售》

章节摘录

插图：既然我们已经谈论了你该如何通过电话提问来制造一段成功的销售对话，那么我们现在就把注意力转向你如何才能诚实地回答问题上面来。我们相信，不管是你的客户还是其他人，他们都希望你是一个忠实的倾听者，而不是一个饶舌的健谈者。难道你不同意这个看法吗？大部分销售员最难跨过去的坎就是，他们不得不强迫自己去听那些他们并不希望听到的信息。异议和质疑是所有严谨的客户在进行一笔大投资时的自然反应。尽管在客户的决策过程中，犹豫确实是正常的表现，但是大多数销售员却并不知道客户会犹豫的真正原因。当出现这种情况时，他们的处理方式相当糟糕。如果所有严谨的决策者在下大订单之前都会有各种各样的疑问，那么一个潜在客户多半也有可能犹豫不决。更重要的是，倘若犹豫和怀疑是客户的固有反应，那么最好的应对方法是什么呢？销售员回应异议和质疑的一种常见态度——恐慌，会毁了销售进程。但是，如果能弄清楚客户提出异议和质疑的真实用意，那么你就能避免出现这样的错误。记住，潜在客户的犹豫只是一种防卫机制，其目的是防止自己冒险作出一个错误的决定。你的任务就是使潜在客户相信与你合作是一个正确的决定。

《诚实销售》

媒体关注与评论

我已经在主要部门的行销领导职位上待了24年。在这些年里我招收、训练和培养了数以千计的销售员。这本书应该处于什么地位呢?我认为它应该是每个新学员的必读书目。这是一个浅显的问题,但要每天做到却很难。《诚实销售》有助于改变你在处理商务关系时的心灵地图。记住:永远只做对的事! ——Scott Digiammarion斯科特·阿默普莱斯金融集团副总裁本书已深深影响了我的事业,它是我的守护人。我把它推荐给所有试图使企业利润最大化并长期保持高利润的CEO。 ——理查德·施特劳斯施特劳斯无线电战略公司主席本书的读者不仅仅是销售员。作为人际关系专家,史蒂夫·杰弗尼和科林·弗朗西斯提出的销售法则和训练方法已经帮助我打开了人际关系网,这对我事业的成功来说是功不可没的。 ——埃弗里·曼福克斯电视台《美国之最》栏目媒体与公共关系部主任

《诚实销售》

编辑推荐

《诚实销售》：献给每一个提供公共服务的机构及从事产品销售的人员在互联网时代一定要做诚实的人，不然要付出惨重的代价客户对你恶意留言，一定是你已经欺骗了他丧失客户的信任，就意味着你很难有翻身的机会不教你快速锁定客户、噱头式的系统或其他的小技巧不教你怎样去操纵人们去做你想要他们做的事只教你一种顶级绩效销售员所使用的模式即：帮助你与客户建立公开、诚信、有利可图的合作关系

《诚实销售》

精彩短评

- 1、书中的很多方法都值得借鉴。。非常正面的销售技巧。。受益匪浅。。
- 2、对于做销售有一定的帮助，整体说，还可以吧

《诚实销售》

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