

《销售人脉术全集》

图书基本信息

书名：《销售人脉术全集》

13位ISBN编号：9787506476010

10位ISBN编号：7506476010

出版时间：2011-8

出版社：乔梁 中国纺织出版社 (2011-08出版)

作者：乔梁

页数：258

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

前言

成功学大师卡耐基指出：“一个人的成功，15%是由于他的专业技术，其余的85%则取决于人际关系。”由此可见，良好的人际关系，是一个人成功的基础和保证。无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程。埃尔默·莱特曼是美国销售界的传奇人物，1962年起他每年所做的人寿保险业务额都能达到2.5亿美元之多。他的成功方法是：“我不销售人寿保险，我只是建立联系，为大家创造一种社交机会，然后大家就来购买人寿保险。”

莱特曼最常做的有两件事：第一件事情是，每天他都在芝加哥最好的酒店订一桌酒席，邀请8个人与他共进午餐。莱特曼邀请的通常都是社会名流、官员、医生、著名记者、主持人、律师、经理人。美食不是最重要的，最重要的是让他们互相认识并且愉快地交流，久而久之，能够出席莱特曼宴会就成了人们的一种荣耀。出于对莱特曼的感激，这些名人购买他的保险自然就成了水到渠成的事了。第二件事是，给每位朋友提供方便，让朋友的朋友们都能互相帮助。当他听说一个人出差到某个地方去的时候，他会提前通知那里的朋友，去机场或码头、车站迎接，并尽可能提供方便。莱特曼做这两件事的目的就是能够接触更多的人，建立广泛的联系，销售产品也就是水到渠成的事了。因为你接触的人越多，你的准客户数目就会越多；准客户数目越多，销售成功的机会就越多，销售额就会越大。所以，销售的过程是从结识人开始的。销售大师们总结的销售三部曲就是：由生人变熟人，由熟人变关系，由关系变生意。这里所说的“关系”，主要指人际关系，按照时下流行的说法就是人脉。人脉是我们不可忽视的一笔潜在财富。对于销售人员来说，人脉是销售中一个最重要的环节，没有人脉，就没有业绩可谈。斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，报告指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这个数据可能令很多人震惊。换句话说，就是你的人脉关系越丰富，你的力量也就越大，别人办不了的事情，你可能一个电话就非常圆满地解决了；反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，却有人能轻轻松松地搞定。归根到底，创建有效的、丰富的人脉关系就是你通往成功的捷径。那么销售人员如何建立自己的人脉关系呢？本书正是针对广大销售人员的困惑和迷茫，总结成功人士的经验，详细阐述了销售人员应该如何拓展自己的人脉圈子，广交朋友，做好、做熟、做深每位客户。本书内容丰富，语言生动通俗，主要以销售大师们成功的经验为框架，以他们的亲身经历为主要内容，为读者展示了一幅生动的销售画卷。阅读本书不但可以让你学会如何扩大个人的影响力，如何在客户中建立良好的口碑，还可以让你学会如何通过客户帮助你完成销售等一系列的技巧。本书既适合从事销售工作的人士阅读，也适合商务人士以及对营销感兴趣的人士阅读。本书是那些金牌销售人员送给我们的一份厚礼！是销售人员走向成功的上佳读物！ 编著者 于北京

《销售人脉术全集》

内容概要

《销售人脉术全集》

书籍目录

第一章 人脉决定你的财脉每个人都是潜在客户由一位客户延伸出客户链做销售就是做关系利用250定律拓展人脉网网撒得越宽网的鱼越多像柴田和子一样广植人脉通过老客户发掘新客户积累人脉就是积累财富有人脉才有竞争力利用潜在客户的人际关系拿订单积极开发新客户“校友”是你最大的财富销售绝不是卑微的行业学会建立自己的人脉网第二章 先交朋友，再做生意销售，先从朋友做起不要忽略身边的生意让陌生客户成为你的朋友朋友、生意两不误让客户知道你是多么重视他用共同爱好打动客户向客户传递亲情般的温暖尊重客户，客户才会对你有好感恰当地给客户搭台阶与客户建立情感联系通过写信与客户建立良好关系……第三章 形象是你给客户的第一张名片第四章 说话有“术”，让你更受欢迎的必修课第五章 微笑——人脉倍增的秘诀第六章 销售读心术——有效地了解和影响客户…

…

章节摘录

版权页：插图：所以，汤姆·霍普金斯在做销售时，给自己规定每天要打电话的人数，并记录通话情况，随时准备走出去，去会见一些需要自己产品或帮助的人。他说，他每一次接触的人，都是在引导自己走向下一条预期成功的路。2.销售就是去找人把产品销售出去以及销售产品给你找到的人。销售行业有这样一条规则，电话销售以及陌生拜访的比率大约是10：1，也就是说，打10个潜在客户的电话可以得到一个面谈机会。不要去问别人的成功比率，不要去和别人比，你只要跟自己比就好，要使自己每天进步一点点，把握好每一次成功的机会。一旦把你的成功概率设定好，就要努力去实现。如果你得到大量的会面机会，但是没能做成几笔销售，可能是你在未得到有效资格认定之前就失去了机会。也就是说，你找错了销售对象，这样你肯定是无法赚到钱的。3.开发被遗漏的“金矿”。被其他业务员遗漏的客户，就是一个金矿，只要你愿意并且能够使用它，你就有享受不完的资源。很多人之所以在销售上失败，是因为他们不知道追踪跟进。那些失败的销售员所放弃的客户正是那些极有可能成为你客户的群体。如果能巧妙地再利用，将大大增加你销售成功的机会。汤姆·霍普金斯说：“只要你致力于关注别的销售员遗留在公司的档案，你的收入就起飞了。你打电话给这些被遗忘的客户，重新建立你们的联系。”4.做一位本地优秀的公关员。一位销售冠军绝对不会闭关自守，不关心报纸的头版新闻。销售冠军会读当地报纸，并由报纸新闻来引发生意。销售冠军在读报时手中一般都会拿着一支笔，因为有成批的人刊登各种消息，他们刊登的每一件事对销售冠军都是重要的。因为报纸上会登载许多有关人们升迁的小道新闻，销售人员可以信赖这种通告。每读一则这样的文章，剪下来，然后寄给那位升迁的人，再附带一个短笺表示恭喜。那么，他们肯定会心存感谢。他们不只感谢这短笺，他们更可能会非常善待你。

《销售人脉术全集》

编辑推荐

《销售人脉术全集》

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