

# 《销售要有好方法》

## 图书基本信息

书名：《销售要有好方法》

13位ISBN编号：9787115226464

10位ISBN编号：7115226466

出版时间：2010-5

出版社：人民邮电出版社

页数：259

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)

# 《销售要有好方法》

## 前言

常听做销售的人说：“做销售工作难，成为一个销售冠军更难。”确实，销售是一个伟大而艰苦的行业。然而，在这项“艰苦”的工作中，有些销售员只是一味抱怨“做销售难”，而有些销售员却取得了巨大的成功。营销大师汤姆·霍普金斯是全世界单年内销售房屋最多的地产业务员，平均每天卖一幢房子，三年内赚到3000万美元，27岁就已成为千万富翁，被誉为“世界上最伟大的推销大师”。美国“超级推销大王”法兰克·贝特格，在30多年的保险推销生涯中。以其辉煌的业绩赢得了“保险营销教父”的称号，并缔造了一个用25分钟谈成一笔25万美元保险的传奇。汽车推销大王乔·吉拉德，在15年的汽车推销生涯中总共卖出了13001辆汽车，平均每天销售六辆，而且全部是一一对一销售给个人的。他也因此创造了汽车销售的吉尼斯世界纪录，他所保持的纪录至今无人能打破。

为什么面对同样的销售环境，他们能取得成功呢？难道他们比平常人更聪明、运气更好吗？未必如此！有句话说得好：“成功一定有方法，失败一定有原因。”这些销售员之所以能够成功，其中最关键的一点，就在于他们能熟练地掌握和有效地运用销售的智慧和方法。华人首富李嘉诚之所以能成为全球有名的超级富豪，除了他的勤奋努力外，还有一个重要的原因就是从他打工的时候起，他就是一个善于用方法解决问题并改变命运的高手。

# 《销售要有好方法》

## 内容概要

《销售要有好方法》通过案例介绍的形式，从寻找客户、开发客户、接近客户、推介产品、化解拒绝、应对拒绝等方面详细介绍了各种销售中的“好方法”。作者对书中的每个案例都附有“点评”，使全书更具趣味性、实用性和知识性，使读者能够轻松愉悦地掌握各种销售方法，快速成长为“金牌销售员”。《销售要有好方法》适合企业销售部门的相关人员阅读使用，还可作为培训师和高校相关专业教师培训或授课的辅助资料。

# 《销售要有好方法》

## 书籍目录

第一章 推销大师的23种成功方法 11. 原一平成功方法：幽默接近客户 12. 弗兰克·贝特格成功方法：有效提问 33. 班·费德雯成功方法：目标细分 54. 柴田和子成功方法：服装行销 75. 克莱门特·斯通成功方法：应用成功的程式 96. 乔·吉拉德成功方法：引语解决推脱 117. 汤姆·霍普金斯成功方法：把名片夹在账单里 138. 乔·坎多尔弗成功方法：珍惜时间 159. 齐藤竹之助成功方法：随手作记录 1710. 雷蒙·施莱辛斯基成功方法：让客户帮自己推销 1911. 博恩·崔西成功方法：置换推销 2112. 齐格·齐格勒成功方法：金额细分法 2213. 戴夫·多索尔森成功方法：创造性销售哲学 2514. 黄伟庆成功方法：十枚硬币 2815. 里奇·波特成功方法：买卖双方都满意 3016. 玫琳·凯成功方法：善于赞美 3217. 乔登成功方法：实际行动 3318. 特里成功方法：第一印象 3519. 陈明莉成功方法：借力生力 3620. 乔治·约翰逊成功方法：先尝后买 3821. 布莱恩·迈耶成功方法：人脉即财脉 4022. 林国庆成功方法：林国庆时间名人专访 4223. 亚力山卓·福特成功方法：积累人脉资源 43

第二章 寻找和开发潜在客户的24种方法 471. 在认识的人中寻找潜在客户 472. 借助专业人士寻找潜在客户 493. 从报刊新闻中寻找潜在客户 504. 通过名片效应寻找潜在客户 515. 采用销售信函寻找潜在客户 536. 在网络上寻找潜在客户 557. 利用各种广告媒介寻找潜在客户 568. 积极建立自己的情报站寻找潜在客户 589. 在各种交易会中寻找潜在客户 6010. 通过深入的市场调查来寻找潜在客户 6111. 善于查询各种资料来寻找潜在客户 6312. 在自己参加的各种社团中寻找潜在客户 6513. 电话寻找潜在客户 6614. 利用名人介绍法寻找潜在客户 6815. 善用个人观察法捕捉潜在客户 7116. 运用委托助手法寻找潜在客户 7217. 利用市场咨询法寻找潜在客户 7418. 利用地毯式访问法逐户寻找潜在客户 7619. 调查和了解潜在客户 7920. 和同行或竞争对手成为朋友 8221. 要求老客户帮忙介绍新客户 8422. 把握技术进步的潮流 8623. 把离你五步之内的人当作客户 8724. 主动结交陌生人，利用一切机会来发展客户 90

第三章 接近客户的16种方法 931. 自我介绍接近法 932. 他人介绍接近法 953. 产品接近法 974. 聊天接近法 985. 问题接近法 1006. 震惊接近法 1027. 馈赠接近法 1038. 好奇接近法 1059. 戏剧化接近法 10710. 调查接近法 10811. 赞美接近法 10912. 请教接近法 11113. 共同兴趣接近法 11314. 利益接近法 11515. 接近圈接近法 11616. 连续接近法 117

第四章 推介产品的11种方法 1211. 把产品说明融入到故事中 1212. 举例说明法 1233. 用数字说话 1254. 形象描绘产品带来的利益 1265. 把产品的特性转化为效用 1286. 运用AIDA法介绍产品 1307. FABE产品说明法 1338. 巧手演示胜过千言万语 1359. 超常规演示法，创销售奇迹 13910. 设法让客户参与产品示范 14111. 销售示范常用方法 144

第五章 轻松化解客户拒绝的9种方法 1511. 直接驳正法 1512. 间接否认法 1533. 询问处理法 1554. 转化处理法 1565. 补偿处理法 1586. 沉默处理法 1607. 预防处理法 1628. 忽视处理法 1639. 推迟处理法 165

第六章 巧妙应对客户拒绝的10种方法 1671. 巧妙应对客户的我要考虑考虑 1672. 巧妙应对客户的我们没有这方面的需要 1703. 巧妙应对客户的我没有钱，买不起 1724. 巧妙应对客户的对不起，我很忙 1745. 巧妙应对客户的以前用过，感觉并不好 1766. 巧妙应对客户的我们在用另一家的产品 1777. 巧妙应对客户的这种产品不适合我 1818. 巧妙应对客户的我做不了主 1829. 巧妙应对客户的太贵了 18310. 巧妙应对客户的改天再来 185

第七章 金牌销售员必须掌握的28种成交方法 1891. 二选一成交法 1892. 假定成交法 1913. 直接请求成交法 1934. 小点成交法 1965. 保证成交法 1986. 宠物成交法 1997. 从众成交法 2018. 机会成交法 2039. 优惠成交法 20510. 激将成交法 20711. 因小失大推理式成交法 20912. 降价成交法 21013. 欲擒故纵成交法 21214. 6+1成交法 21415. 说故事成交法 21616. 订单成交法 21817. 强调关键点成交法 21918. 意向引导成交法 22119. 不隐瞒缺陷成交法 22320. 铺垫式成交法 22421. 支持客户反对意见成交法 22722. 客户参与成交法 22923. 分解价格成交法 23024. 赞语成交法 23225. 刺激欲望成交法 23426. 好奇成交法 23627. 求教成交法 23928. 提示成交法 240

第八章 只要努力想办法，一定能有好方法 2431. 方法永远都比问题多 2432. 只为成功找方法，不为失败找借口 2463. 只要努力想办法，一定能有好方法 2494. 打破常规，以逆向思维来解决问题 2515. 用脑拿订单，用智慧去推销 254

参考书目 257

## 《销售要有好方法》

### 章节摘录

其实，在齐格勒几十年的推销生涯里，第一个重要的推销技巧是从他妻子那里学来的。那是1968年刚到达拉斯的时候，他们急需购买一套房子。有一天，他妻子珍妮相中了一套房子，回来兴奋地对齐格勒说：“亲爱的，万一我们找到了梦想中的家园，我们还可以再多投资多少钱？”在此之前，他们商量买房的费用最多不能超过20000美元。“20000美元，我们最多可以再投这么多了，这是上限。”齐格勒说。“亲爱的，我找到属于我们梦想的家园了，它真的棒极了！它的占地很大，拥有四个房间，宽敞的后院足以让你盖一座箭形的游泳池，你不是一直说要有这样的游泳池吗？每一个房间都有一个大衣橱。”“它的要价是多少？”齐格勒插嘴问道。“亲爱的，你得去看看你才会相信，它的小客厅大的不得了，车库也宽敞十足，我们不但可以停放我们的两辆车，还可以容纳我们所有的工具。还有，亲爱的，主卧房非常之大，我们得要有一台坐在其上操纵的吸尘器才行！”“但是，亲爱的，”齐格勒再次打断她的话，“要多少钱……”“38000美元，亲爱的。”“天啊，比我们预计的要多出至少18000美元。”“但是你一定要爱上它的。最棒的一点是，你可以在车库那片11平方英尺的地面上，盖一间小型的办公室，这样你就能够在里面写作了，你不是一直说要写些东西吗？”经过一番讨论之后，齐格勒同意前去看一看这栋房子。珍妮首先带齐格勒来到了小客厅，她带着不可遏制的热情对齐格勒说：“亲爱的，看看这个小客厅的尺寸，那些横梁不是很漂亮吗？”她还未等齐格勒回答又接下去说：“你看看你的写字台，它的旁边满是书架，可以放置你的书。”

# 《销售要有好方法》

## 媒体关注与评论

推销，绝不是推着产品去销售这么简单的事，成功的销售是智慧和辛勤的结晶。——“销售鬼才”田中道信

# 《销售要有好方法》

## 编辑推荐

销售高手的成功来源于他们对销售方法的熟练掌握和有效运用。你是否有过这些烦恼?新入一行而没有客户积累,怎么办?——我们提供了24种开发客户的方法。约访时客户总说没有时间,怎么办?——我们提供了16种接近客户的方法。介绍产品时客户毫无兴趣,怎么办?——我们提供了11种推介产品的方法。提出成交时客户总是拒绝,怎么办?——我们提供了10种应对拒绝的方法。销售知识不够全面和系统,怎么办?——我们提供了28种有效成交的方法。方法不够用觉得非常迷茫,怎么办?——我们提供了23种推销大师的方法。仔细阅读《销售要有好方法》,下一个金牌销售员就是你!

# 《销售要有好方法》

## 精彩短评

1、只是招式的比拼。



# 《销售要有好方法》

## 精彩书评

1、花了两个小时的样子看完全书，其实是浏览完的，感觉内容空乏，缺乏系统的、循序渐进的结构，这本书完全是由众多销售类图书的拼凑而成，可读性不强。书的标题下写着这样一行字：销售高手的成功来源于他们对销售方法的熟练掌握和有效运用。这本书着重强调各种“法”，以故事或抽象得难以捉摸的总结概述来说明销售中一招一式的重要，而忽略这些招式、战术后面的销售的定位和策略。整本书只有招式的较量，而无内功的比拼。

# 《销售要有好方法》

## 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)