

《客户想让你知道的事》

图书基本信息

书名：《客户想让你知道的事》

13位ISBN编号：9787508612539

10位ISBN编号：7508612531

出版时间：2008-10

出版社：中信出版社

作者：拉姆·查兰

页数：158

译者：柏静静

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

《客户想让你知道的事》

内容概要

《客户想让你知道的事》客户的选择越来越多，老主顾跑得越来越快，大订单拿得越来越少。这是为什么？擅长发现并解决复杂商业问题的大师拉姆·查兰说，该到了以另一种方式看销售的时候了！不用再为摸不到客户心思发愁，客户想让你了解的是他们企业的运作方式，这样你才能帮助他们改进。你要注意的是：传统的销售模式是行不通的。大降价、拼广告吸引不了大客户。《客户想让你知道的事》阐述了一种全新的销售方式——创值销售——既创新、又实用，已经在多个行业和企业实际应用并取得了很好的效果。创值销售能把你从过度商品化和拼低价的地狱中解救出来；帮你在竞争中脱颖而出，在与客户不断加深关系的基础上，为更优惠的价格、更大的利润，更快的业绩增长速度铺平道路。将来总会有那么一天，企业更加愿意倾听客户的心声，管理人员将认识到销售不仅是销售部门的事，更是每一位员工的事！

《客户想让你知道的事》

作者简介

拉姆·查兰：全球著名企业顾问，经管畅销书作家，营销大师，以其对商业问题的深刻见解和解决问题的丰富经验而著称。在2004年美国《商业周刊》评选的“全球管理大师排行榜”上名列第二位。他以为企业提供务实的解决方案而闻名世界，35年来，曾为通用电气，福特汽车，杜邦，Verizon电信等全球500强企业提供出色的咨询。著作包括《执行：如何完成任务的学问》、《转型：用对策略，做对事》等超级畅销书。

《客户想让你知道的事》

书籍目录

第一章销售存在的问题转变你的销售方式销售人员该知道的事对发展的承诺第二章修复破损的销售链你疏忽了什么从此岸到彼岸第三章做客户信任的伙伴信息：创值销售的核心培养你的商业才智学会与客户沟通第四章创值计划客户简介创值建议业务收益团队领袖——销售部制订创值计划第五章培养创值销售队伍所需的品质从领导做起培训内容教学材料让课堂生动起来从实习中锻炼传播成功经验衡量取得的进步人员招聘雇用独立销售代表第六章达成交易草拟提案提案：对话的推动力隐藏的问题

《客户想让你知道的事》

章节摘录

第一章 销售存在的问题 电话铃响了。从周——直等待的消息终于来了。整整三个月，查理·鲍德温始终在忙销售，有了这个消息，他就可以做定额、拿奖金，然后实现多年的承诺和妻子米切尔一起去欧洲旅行了！查理的运气一向很好。他与格雷格认识快十年了，格雷格说上句，他就知道下句是什么。两个人经常下午一起打高尔夫球，聊聊各自家里的事。他们都有两个孩子，秋天就一块儿中学毕业了，这更加深了两家的关系。上周四两人相约一起喝酒，格雷格说了很多，但没有承诺帮查理拿订单的事。查理却认为那笔订单有十足的把握，所以当他接

《客户想让你知道的事》

编辑推荐

《客户想让你知道的事》想知道大客户想要什么吗？想与大客户建立长期稳固的合作关系吗？想轻松拿下大订单吗？光靠打广告、大降价是不够的，要学会从不同的角度看销售！ 拉姆·查兰又有了新作品！他以简练的笔触描绘了全新的销售及业务发展模式，革新而又实际。想提高销售效果的专业人士——无论是首席执行官还是站在前线的销售代表，都会发现这《客户想让你知道的事》的价值。 高知特信息技术有限公司总裁兼首席执行官 弗朗西斯科·德·苏扎 看了《客户想让你知道的事》以后，我们不得不对现有的销售方式进行改革。

同名英文原版书火热销售中：What the Customers Want You to Know

《客户想让你知道的事》

精彩短评

- 1、写得言简意赅，作者直切要点的陈述方式，显得这些思想和方法都很清晰易懂；建议看完每个章节后，结合自己的销售实践思考，找出行动改进方案。
- 2、传统销售模式已经发生转变，是否已经准备好了？非常实用的一本培训工具书。分享~
- 3、销售的另一个方向，教客户怎么去销售，分析卖给客户的产品能为客户带来价值。
- 4、一本快餐书。书中反复说明了一个观点。
你不仅要关心客户，更要关心客户的客户。为此，你方能给出更符合客户需要的产品和服务，提升客户的竞争力；而不是只关心成本。毕竟成本只是硬币的一个方面。一个组织要成功，降成本是节流，固然重要。但是赢得客户的需要，为客户创造价值，这样的开源才是企业成长的真谛。
这就是创值销售的含义。
- 5、和我没什么关系|||直销真的是一种可怕的武器

《客户想让你知道的事》

章节试读

1、《客户想让你知道的事》的笔记-第51页

商业才智不是单纯的计算，而是从客户那里收集，整合财务报告和其他公开资料中的数据并与以往记录和未来的预期作对比的能力

2、《客户想让你知道的事》的笔记-第41页

成为客户信任的伙伴，你所需要知道的事情

- 1、客户面临哪些商机，竞争环境如何
- 2、客户的客户是谁，客户的竞争对手是谁
- 3、客户的决策过程是怎样
- 4、客户的企业文化是什么，主导思想和价值观是什么
- 5、客户的长短期目标和具体重点工作是什么

《客户想让你知道的事》

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