

<<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

图书基本信息

书名：<<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

13位ISBN编号：9787111314189

10位ISBN编号：7111314182

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：拉尔夫 R.罗伯茨

页数：215

译者：吕美

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：<http://www.tushu007.com>

## <<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

### 内容概要

作为一名成功的房地产销售人员，拉尔夫R罗伯茨在他的职业生涯中创造了一年销售600多套房产的记录，这个记录比行业平均水平高出上百套！

在《像巨人一样走路像狂人一样销售》中，这位极具传奇色彩的销售精英将会为你揭开他取得惊人业绩的成功秘诀。

拉尔夫R．罗伯茨也曾经像所有的销售员那样每天为业绩而奋斗，但是自从他采用了七步销售法之后，他便开始迅速变身为不同凡响的成功人士。

现在，他将带领你重温成功的历程，告诉你如何调整出积极的心态，保持企业家般的冷静，得到别人更多的推荐，提升人际关系的技巧。

如果你想掌控成功销售的艺术，本书将帮助你提升技巧、优化过程，更快地取得成功。

在销售这个行业，只有成功和失败两种可能性。

在通往成功的路上，你要学会“像巨人一样走路，像狂人一样销售”。

## <<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

### 作者简介

拉尔夫R.罗伯茨，美国顶尖的房地产销售精英之一，在房地产销售及预防房贷诈骗事件方面享誉盛名，同时也是位著名的演讲家、销售导师及咨询专家。

## &lt;&lt;像巨人一样走路像狂人一样销售&gt;&gt;

## 书籍目录

引言第一章 成功销售七步法 第一步：做一名销售人员，而不只是个接收订单的人 第二步：竭尽所能多学习 我的方式 后知后觉 阅读，阅读，再阅读！

第三步：花钱，是为了赚更多的钱 投资在自己身上 第四步：近朱者赤 耀眼的成功 导师：关键要素 追随齐格·齐格勒的步伐 成功留痕 切勿放不下面子 追随的力量 每年一百万个问题 第五步：培养关系 熟悉你的产品或服务 销售利益点 客户的成功就是你的成功 第六步：熟悉你的销售工具 找到最佳的销售工具和技术 逐渐使用新技术 抓住变化之机 第七步：坚持就是胜利 你的清单第二章 以目标和奖励激励自己 设定目标 保持目标的实际或者相反 设定最后期限 分解目标 选择奖励形式 设想自己未来的成功 分享你的目标 做一个目标 / 奖励拼贴 升级的目标 / 奖励拼贴 提前奖励自己 你的清单第三章 伙伴计划助你挑起重担 选择伙伴 找到需要改进的领域 列出你稍弱的优点 销售技巧测评 从同事那里获得反馈 从客户那里获得反馈 询问你的老板 为需要改善的领域排序 撰写伙伴计划 会见你的伙伴 在基本问题上保持意见一致 让彼此保持良好的状态 检查彼此的成绩 为成功喝彩 你的清单第四章 停止打猎 开始耕耘 选择你的土地 选择熟悉市场的益处 仔细考察 了解你的土地 滋润土地 为未来的生意播种 建立数据库 保持联络 赠送有纪念意义的礼品 支持你所在的社区 猎人向农夫的安全过渡 你的清单第五章 满足市场多样化的需求 开发不同地区的客户 识别不同年龄群体的差异 最伟大的世代：1901~1924 沉默世代：1925~1945 婴儿潮世代：1946~1964 X世代：1965~1976 Y世代：1977~1994 向残障人士销售 你应该只看到绿色 打破性别壁垒 让客户做主 保持求知欲 你的清单第六章 招聘你的第一位助手 每个人至少需要一位助手 为何犹豫 积跬步，行千里 增加助手 该雇用什么样的人 全职助手抑或远程助手(VAs) 找就找最好的 招聘切勿匆忙 赋予具分量的头衔 培训他们、信任他们 厚薪留人 善待助手——他们也是人 你的清单第七章 流水线销售 将任务分解 识别工作的几大环节 将各环节分解成任务 将任务分解成步骤 分配任务 跟踪交易：案例一则 绿文件夹、红文件夹 让我解脱 体系助你拓展事业 制订工作计划，按照计划工作 开始改变 你就是事业，而非雇员 虽不完美，但也不错 你的清单第八章 开启你的“神奇一小时” “神奇一小时”的起源 目标：树立口碑 切勿销售 拒绝打扰 作出承诺 准备计数单 说做就做 让自己无路可退 将“神奇一小时”应用于其他工作中 专注于高产能工作 你的清单第九章 抢先一步“约会”潜在客户 达成交易需要5~7次的接触 万全措施 潜在客户的来源 将潜在客户分类 占先的重要性 邮件营销 启动邮件营销 发送简讯 寄送问候卡、礼品和其他小东西 给邮件接收者选择退出的机会 坚持不懈 你的清单第十章 无所顾忌地自我营销 重点是自己 全面且坚持不懈 全面 坚持不懈 发掘你独特的品牌焦点 设计诱人的营销包 定期发布新闻稿 准备新闻稿 发布你的新闻稿 善用网络 制造免费且正面的媒体宣传 让自己受到记者的关注 在社区里建立良好形象 投资于付费广告 通过工作及个人关系网进行营销 通过工作关系网进行营销 发现关系网中蕴含的机会 相互推荐 通过现有客户推荐自己 你的清单第十一章 “博”出你的信誉度 有关博客的基本知识 选择风格和设计模板 凝聚人气 了解两大要素 免费试用博客 选择博客服务器和平台 免费托管平台 用全程解决方案将大事化小 在独立平台上“自给自足” 利用远程服务使二者兼得 远离广告诱惑 提高搜索结果排名 发布新内容时添加关键词或关键句 在博客文章中增加搜索引擎优化(SEO)标题标签 增加相互链接 在博客名录中注册你的博客 为别人的博客贡献出自己的力量 你的清单第十二章 进行社群媒体营销 社群媒体的构成 社群媒体营销的利弊 善用社群媒体营销 你的清单第十三章 创建并维护你自己的网站 拥有自己的域名 规划你的网站 雇用专业的网络设计员 推广你的网站 你的清单第十四章 摆脱销售低迷的状态 对自己负责 找到变化之所在 设定目标和奖励措施 近朱者赤 关注基本问题 拿起电话 弃旧迎新 加大营销力度 跟随顶尖销售人员或是雇用一位销售导师 现在就开始 为今天的事业、明天的事业、未来的事业而努力 你的清单第十五章 建立并管理你自己的销售团队 何为销售团队 牙医带来的启示 销售团队的益处 明白自己何时需要一支团队 草拟团队成员名录 让你的销售团队保持良好状态 磨炼你的团队管理技巧 你的清单第十六章 “你被解雇了！” “解雇”差劲的客户 识别出你的最佳客户 留住最佳客户 他们对你失望不是你的错，原因在我 增加最佳客户 你的清单 活到老，学到老 参加行业会议 阅读行业新闻或报道 读一本书 听有声书 上课 探索新技术 听取导师或教练的意见 传递善言 你的清单第十八章 “合”出你的无限成功 挖掘商业伙伴关系 与人合伙，跨越鸿沟 成功合伙的三个步骤 草拟合伙协议 建立组合商业合伙关系

<<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

你的清单第十九章 善用远程助手(VAs) 何为VAs 经验丰富的VAs能为你做什么 设计产品特性简介和卡片 执行邮件营销任务 更新网站或博客 管理潜在客户 管理电子邮件 管理交互式语音应答(IVR)系统 为客户购买、预订礼品 管理你的想法，并将最好的想法付诸实践 表达谢意，接收谢意 更新你的日程安排 拥有VAs的优势 如何知道自己需要VAs 分配给VAs的工作 找一位合格的、有经验的VA 从VAs那里收集信息 为VAs提供关键信息 与VAs交流 时代在变，你也需顺时改变 你的清单第二十章 创造利润：让自己担负起利润创造者的责任。 拥抱改变 客户购买产品的改变 客户购买方式的改变 行业的变化 将问题视作机遇 远见 记录效果 保持稳健从容 最后的几点建议 你的清单

## <<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

### 章节摘录

将自己变成顶尖的职业销售人员的第一步，就是要使自己像个企业家一样思考问题。企业家会为自己设定目标，然后找到方法去实现目标；即使他供职于一家像百货商场或是汽车行一样的大型企业，企业家仍旧是一个独立的实体。

作为一个企业家，意味着你需要决定自己的工作日程安排。你需要自己建立并维护客户群，自己去购置一些技术产品——如计算机或一个无线设备（如黑莓手机等），以及创建自己的网站或是博客等。

你需要自己制作一些营销用具，即使那只是一张发给客户的简单的感谢卡。

作为一个企业家，还意味着你要设定自己的财务目标。这些目标独立于老板为你设定的目标，它需要传达出你在一年、五年和十年中如何发展的信息。这些目标可以包含一些详细的清单，比如一幢新房子或是一辆新车，抑或写明了你想要退休的具体日期。

现在，你的工作变成了实现这些梦想的手段。

这些基本的思想和态度可以说是这本书中最重要的东西。即使你无法理解其他事情，也要把这一条搞清楚：要像企业家而非雇员一样思考问题；要像销售人员而非订单接收者一样思考问题。

你需要意识到一个问题：对于你自己而言，你就是一家企业，就是一家微型公司。

你可以决定这家公司的规模和成败。

即使你是为别人打工，这一点也依旧成立。

真正的销售人员就像一个独立的经济实体，它让你有权去成就任何可能的成功梦想。

## <<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

### 媒体关注与评论

拉尔夫R.罗伯茨是一位专注而富有热情的专业人士。他是自己观点的最佳实践范本。

——丹尼尔·肯尼迪 (Danielle Kennedy) 《How to List and Sell Real Estate》和《Double Your Income in Real Estate Sales》的作者，演讲人罗伯茨的这本书不仅限于销售，它也是一本很棒的商业指南，详述了如何在重重挑战中获得成功。

拉尔夫教会我们知道自己是否已经做到井井有条、专注且目标明确。

我愿意为所有人推荐这部作品。

这是一本易读、信息翔实的好书。

罗伯茨传授的方法可以让我们真正有所成就。

——卡尔S.泰勒 (Carl S. Taylor) 密歇根州立大学社会科学学院教授 销售不仅仅是售卖产品，它是一个过程，关乎整体形象！

《像巨人一样走路像狂人一样销售》也不仅仅是一本书，它是任何与销售有关者的成功蓝图。

拉尔夫可谓是狂人大师！

——奇普·卡明斯 (Chip Cummings) 北风国际公司CEO 不论你是新手还是老兵，不管你身在何种行业，每一位销售人员都可以从本书中获得新的启示。

不要错过这本书，因为你的竞争对手肯定不会错过！

——兰斯N.艾弗里 (Lance N. Avery) 灰狗科技公司总裁 去年，我在销售培训上花费了12000美元。

我完全可以通过购买这本《像巨人一样走路像狂人一样销售》就把这笔钱省下。

拉尔夫R.罗伯茨是通晓成功秘籍的销售高手，他慷慨地在这一必读指南中与他人分享了自己的秘诀。

——埃里克·普鲁伊特 (Eric Pruitt) 房地产经纪人

## <<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

### 编辑推荐

全美第一销售高手，首度揭秘成交技巧。

在仅仅一年的时间中，作为房地产销售代表的拉尔夫R.罗伯茨就卖出了600多套房产，这个数字比一般的房地产经纪人多出了几百套！

在《像巨人一样走路像狂人一样销售》中，这位传奇的销售精英。

将向你展示他独一无二的成功秘诀。

曾经，罗伯茨也像所有人一样。

在每一笔销售订单上苦苦挣扎，但是经由“七步成交法”，他将自己由平凡变为了卓越。

现在，他将引领你走入同样的职业成长路途中，告诉你如何拥有必要的积极心态、获得创业者哲学观，以及如何挖掘到更多、更好的客户推荐，并锤炼你的团队成员的销售技巧。

同名英文原版书火热销售中：Walk Like A Giant, Sell Like A Madman

<<像巨人一样走路像狂人一样销售>>

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:<http://www.tushu007.com>