

<<世界上最伟大的销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的销售圣经>>

13位ISBN编号：9787502184063

10位ISBN编号：7502184066

出版时间：2011-6

出版时间：石油工业

作者：(美)纳撒尼尔.C.小福勒|译者:张蕾//甘平//王少凯

页数：197

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>

<<世界上最伟大的销售圣经>>

内容概要

1、英文原著，经典公版书，尚未引进汉语版，进入欧美畅销书排行榜，现在已经列为经典畅销书。

福勒这位作家随着其作品的引进，必成为下一个“卡耐基”。

去年他的作品诸如《25岁知道就晚了》Beginning

Right（英语直译《成功启程》）、《我最想要的幸福理财书》How To Save

Money（英语直译《你应该怎样攒钱》）和《真期望我20几岁就做对的事》Getting a

Start（英语直译《即刻启程》）中文简繁体字版相继在两岸三地隆重上市。

其中《25岁知道就晚了》上市4个月销售即突破10万册。

目前已经进入畅销书书榜。

2、作者本人就是财富的缔造者，曾白手起家创办出版集团。

并任首任董事会主席。

年轻时候也做过推销员。

3、作品作者是多产作家，很多书都已成为经典，这本还是西方销售员和营销公司职员入行时要求必读的推销书之一。

现在可查的译文版本有28种语言版。

仅美国亚马孙本书的各不同年代的平装本统计销售数据超过400万册、kindle

电子版超过150万份。

<<世界上最伟大的销售圣经>>

作者简介

纳撒尼尔.C.小福勒 NATHANIEL C. FOWLER, Jr. (1858-1918)

美国著名营销大师、教育家、作家、实验心理学和广告学的创始人之一，一生作品丰富，涉及面广泛，其中很多作品都已成为经典，“生命启程”系列为其代表作（Getting a Start 《即刻启程》、Beginning Right 《成功启程》、Starting in Life 《生命的启程》）。

其他著名经典代表作品有《书信的艺术》、《如何成为美国公民》、《我最想要的幸福理财书》、《怎样获得加薪》、《世界上最伟大的销售圣经》、《演讲的艺术》等。这些书在世界范围内出版了多种语言版本，全部是经典畅销书。

译、校者简况：

王少凯：沈阳大学外国语学院副院长，教授，辽宁省翻译学会副秘书长，剑桥商务英语（BEC）考官。

先后主持和参与国家及省级立项11项，发表论文18篇。

翻译并著有《奥巴马演讲精华》、《商用雍正智慧》等。

张蕾：沈阳大学外国语学院教师，主要讲授高级英语、翻译、专业四、八级辅导及毕业论文指导等课程，曾任全国公共英语等级考试（PETS）口试考官和托福、雅思主讲教师。

孔谧：加拿大籍华人，MBA、英语语言学士、国际经济与贸易学士、自由撰稿人。

现任东北大学外籍专家。

拥有十多年跨国公司与高校的多元文化的工作、学习经历。

曾任跨国公司董事长秘书、总裁助理、发展战略部高级专员、国际文化传媒公司合伙人等职。

现致力于国际文化、教育合作项目的开发，国际合作伙伴公共关系的维护与学院国际化的建设，同时致力于中、西方高等教育及企业管理的研究与咨询工作。

翻译并著有《世界上最伟大的谈判家》、《美国总统全传》、《无畏的希望——奥巴马的总统之路》、《改变才有机会——奥巴马的变革之路》、《颠覆大脑》、《缔造帝国经济的50位巨人》、等。

<<世界上最伟大的销售圣经>>

书籍目录

第一课 成为伟大推销员的第一步：搞懂销售这玩意儿

领悟销售的艺术，精通销售员必备的八大素质

学会在买家与卖家的博弈中占据有利地形

作为推销员，你值得骄傲

第二课 成为伟大推销员的第二步：玩转销售

充分了解商品属性是销售成功的第一步

广博的知识有助于你的推销工作

销售中若缺乏信任，那么商场就成了赌场

在雇主与雇员的关系中给自己正确定位

室内销售员更要讲究销售艺术

室外销售员拥有更多成就伟业的机遇

第三课 成为伟大推销员的第三步：

搞定销售对象绝对是一门艺术

了解买家与了解商品同等重要

招待顾客需要把握尺度、发自内心

兼顾买卖双方的利益是成功销售的前提

良好的第一印象是你打开顾客心门的金钥匙

熟悉顾客不容忽视

给顾客善意的建议既要真诚又要讲究艺术

把握大局，推销方式不能让顾客反感

第四课 成为伟大推销员的第四步：

具备大师级销售员的品质和精神

服从命令也是在提升自己

你既是雇主也是雇员，工作是发自内心的需求

个人仪表体现你的气质

保守主义和积极进取并不矛盾

主动承担本职工作以外的事情

别指望一切事物都让你满意

谦恭的态度如和煦的阳光温暖顾客的内心

坚持不懈相对于频繁跳槽是通往成功更安全的路

害怕自己不成功的人通常会遭遇失败

诋毁竞争者是最不明智的销售策略

良好的个人习惯是商业财富

守时是销售员最宝贵的商业财富之一

第五课 成为伟大推销员的第五步：细节决定成败

第六课 成为伟大推销员的第六步：学习先做个杂家，最终才能成为专家

附：世界销售大师如是说

<<世界上最伟大的销售圣经>>

章节摘录

对此，我会建议你做一些变化吗？

那取决于环境。

另一家公司会给你同样好的职位吗？

你工作中的新东西、环境的变化会对你不利吗？

如果全力以赴，在原来的公司里难道不会富裕吗？

如果进入这家新的、先进的公司，自己会处于更加激烈的竞争压力之下吗？

你的能力与精力充沛的竞争者和推销者相比，孰上孰下呢？

所以我建议大家，在目前的工作上遇到再大的困难、再多的不满，无论如何都要坚持，除非你确信跳槽是可取或必要的。

成千上万成功的商人起步时只是公司的办公室勤杂员，而现在管理整个公司。

他们拥有骄人的商业业绩是因为经过了坚持不懈的努力。

停留在你的位置上，在同样的环境中从底层干到顶层是有优势的。

要知道，只要他被赋予良好的机会，在一个位置停留的时间越长，他就可能越富裕。

对于工业巨头或成就卓著的人而言，遵循他们的建议和行动往往是不安全的，因为他们是天才。

他们在任何事上都能成功，在任何地方都能赚钱。

将他们扔进灾难的海洋，他们会漂浮上岸，出售羁绊双脚的海藻。

但你不是天才。

直到你成为一个伟大的天才，对你来说，不要在路上不停地徘徊，研究普通人成功的经验，正确对待那些伟大天才的引导，这才是更安全的。

……

<<世界上最伟大的销售圣经>>

媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

这个概念的形成完全归功于我上学期间读过的纳撒尼尔·C·小福勒的这部《世界上最伟大的销售圣经》，它让我认识到销售的本质是什么。

——世界上最伟大的推销员乔·吉拉德 纳撒尼尔·C·小福勒不仅是位作家、学者、企业家，而且还是位培训大师和伟大的推销员。

他能把推销员和营销分析得如此透彻，简直令人折服。

《世界上最伟大的销售圣经》之所以成为销售员和营销公司必备的读物，便是最好的例证。

——《福布斯》杂志 任何一家企业都有两种基本功能(也只有这两种)，即创新与营销。

营销是企业的“引擎”，财务资源则是让这个引擎正常运作所需的“燃料”。

唯有注入燃料的营销引擎，才能推动组织向前迈进。

纳撒尼尔·C·小福勒的《世界上最伟大的销售圣经》不但是一线销售员的必读书，更是每个组织、企业所有员工的培训教材。

——管理大师彼得·德鲁克(Peter Drucker) 我从未尝过失业的滋味，这并非我运气，而在于我从不把工作视为毫无乐趣的苦役，却能从工作中找到无限的乐趣!纳撒尼

尔·C·小福勒的《世界上最伟大的销售圣经》不仅把销售上升到了艺术层面，这更是一本人学的经典，对年轻人来说是必备的涉世指南。

——世界第一股神:沃伦·巴菲特 这是一本每位推销业务员都希望一直带在身边的书。

它不仅是一本销售指南，更是影响我们一生的经典。

——美国营销大师 菲利普·科特(Philip Kotler)

<<世界上最伟大的销售圣经>>

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>