

<<推销的7字真经>>

图书基本信息

书名：<<推销的7字真经>>

13位ISBN编号：9787506451918

10位ISBN编号：7506451913

出版时间：2008-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：张立光

页数：260

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>

## &lt;&lt;推销的7字真经&gt;&gt;

## 前言

推销是一项事业，也是一种生存艺术，更是快速抵达成功的电梯。

许多人正是从推销员起家，最终成为万人瞩目的风云人物——亿万富豪、企业巨头、政治要人。

推销已成为不少有志者梦寐以求的职业，因为它代表的是一种奋斗、尊严、高收入、充满竞争的机遇。

但是，世界上没有肯定能够成功的行业。

同样是推销员，有人整日奔走于高楼大厦之间，满身汗水，费尽唇舌，但却只能拿到微薄的薪水；而有些推销员却大不一样，他们衣着华贵，身价百万，轻松开展各种业务，财富与地位快速上升。

是什么原因造成如此大的差异呢？

不论你是一位阅历丰富的推销人员，还是刚刚步入这个行列，如果你有此困惑，或者在开展推销工作的过程中觉得有点力不从心，或者希望自己也能尽快成为风云人物，那就必须学习《推销的7字真经》所介绍的这7字真经。

勇：人的行为是受思想与心态左右的，有什么样的思想和心态，就会有怎样的行为与结果。

身为推销员，要想纵横驰骋，战无不胜，便应有“君临天下”的王者心态。

随后，你会发现，思想、心态本身就是一种技巧，就是一个最大的推销秘诀。

韧：很多时候，“面子”就是虚荣的外衣，当一个推销员披着这件外衣时，就会被它压得透不过气来，更别说拥有好的业绩了。

因此，我们必须摒弃“害羞”、“脸皮太薄”的推销习惯和风格，练出过硬的心理素质，这样才能拥有真正的尊严。

舍：古人云：意欲取之，必先予之。

世间之事，总是有舍才有得。

舍的多，就得多；没有舍，就不会有得；舍的少，得到的也会少。

这是中国历代先人留给后人的大智慧。

在推销中更是如此，想钓鱼就得舍得下饵，，否则，很难有大的收获。

情：人与人之间之所以距离远，是因为心远；之所以距离近，是因为心近。

人都是有感情的，为了一份情义，人可以不惜一切地去付出，去回报。

推销员如果能抓住这一点，在推销过程中为客户附赠一份人情，那么你将拥有一座取之不尽的金矿。

细：没有精彩的细节，就不可能有壮观的整体。

推销的过程是由若干个细节组成的，只有善于把握细节，注意不在小事上犯错误，才能在无声处听惊雷，于细节中悄然领先。

细心留意并做好人们常忽视的那些小事，你就有机会先于别人走向成功。

变：推销是一个充满变数的过程，因此，推销员必须应时而动，不能让常规束缚了手脚。

只要目的正确，就应当不拘招法，灵活运用，辩证、发展地去学习和运用各种推销手段。

只有如此，方能妙招频出，让一切推销中的问题迎刃而解。

诚：常言道，小胜靠谋，大胜靠德。

诚信是一个人最宝贵、最重要的道德修养。

它既是无形的力量，也是无形的财富，更是推销员的生命线。

诚信推销、诚信待人，是获得源源不断的客户与利益的可靠根基。

坚持以诚信为本，必能让你受益无穷。

一滴墨水引发千万人的思考，一本好书改变无数人的命运。

《推销的7字真经》从上述7个方面系统介绍了推销的实战技能，通过精辟通俗的分析，全面论述了推销的原则、方法以及各种技巧。

它不仅深入浅出地阐述了推销的一般知识、基本规律，而且在实用性、可操作性上有较大的突破，堪称金牌推销员的制胜真经。

一旦你掌握了上述这7点的精髓，并积极实践，就一定能够轻松面对推销工作中遇到的种种挑战，助你尽快走向事业的巅峰。

## <<推销的7字真经>>

当然，不可否认，推销是一门复杂度较高的艺术，作为一门实践科学，没有任何一种推销手段或技术可以适用于任何环境，也没有通过模仿别人而获得永久成功的推销员，真正的推销大师实际上就是你自己，也只能是你自己。

这就是我们之所以大胆地把《推销的7字真经》推向市场的唯一信心，唯一“借口”。

因为，它是启发式的，而不是教学式的。

所谓仁者见仁，智者见智，若有偏颇错漏之处，敬请各界朋友批评指正。

## <<推销的7字真经>>

### 内容概要

随着市场经济的发展，推销员的队伍越来越大。

在顾客有限的情况下，每个推销员将面临更加激烈的竞争。

因而，如何更快更好地做好推销工作，直至成为推销高手，对业务人员来说，比以前任何时候都紧迫。

本书从推销的具体方法入手，从7个方面系统地阐述了推销制胜的关键因素，为广大业务人员提供了一套全面、实用的成功推销方法。

考虑到读者群的独特性，本书尽量不用那些过于艰涩的理论，而是侧重于可以现学现用的实战方法，并从人性特点着眼，说明在现代市场条件下，如何对待他人、如何约束自己才能取得更好的业绩。可以说，它所告诉读者的不仅是推销技巧，同时还有为人之道与处世智慧。

## &lt;&lt;推销的7字真经&gt;&gt;

## 书籍目录

“勇”字经 一定要有“君临天下”的心态 01.首先要把自己推销给自己 02.自豪地说出：“我是推销员” 03.推销是勇敢者才能从事的职业 04.让“鸵鸟哲学”见鬼去吧 05.“挺起脊梁”让平凡者不平凡 06.想成功，就要对自己狠一点 07.坚定信念，“虽九死其犹未悔” 08.相信自己是成功的第一秘诀 09.培养自信心的日常技巧 10.勇气是决定推销成败的关键 11.克服怯懦增强勇气的方法 12.破釜沉舟，方能赢得天下 13.如火的热情铸造伟大的推销员 14.不凡的志向成就不凡的结果 15.是的，你就是推销之王 16.有必胜的心态就会成功

“韧”字经 “皮厚”是心理素质过硬的体现 01.无关自尊的面子并不值钱 02.失败仅是一次不成功而已 03.没有好脾气就干不了推销 04.以“我喜欢丢脸”为座右铭 05.能包羞忍辱，才可卷土重来 06.用笑脸融化客户心中的坚冰 07.善用自嘲，甘做客户的“活宝” 08.推销就要有点“泡”的精神 09.推销员的字典里没有放弃 10.百折不挠，每逢困难更向前 11.屡败屡战，成交就在N次拒绝后 12.心系业绩，激发推销耐久力 13.对未成交的客户不轻易放弃 14.不要轻信“没钱”这句托词 15.多掌握些有效的再访借口

“舍”字经 万不可有节约“饵料”的思想 01.今天的失，意味着明天的得 02.财从亏字生，利从舍中来 03.诱惑挡不住，财源滚滚来 04.有舍小的气魄才有取大的可能 05.通过试用让客户欲罢不能 06.既要舍得鱼饵，又要耐心放线 07.送一盏灯再不断卖给他油 08.小礼物也可以促成大生意 09.送礼时必须注意的几个问题 10.投其所好，舍出孩子套住狼 11.“舍”的切入点有时并不在正面 12.用补偿堵住客户的嘴巴 13.以完善的服务给产品“打包”

“情”字经 感情就是你销售业绩的代名词 01.感情是一种能量巨大的武器 02.高超的推销术主要是感情问题 03.拿出一点真诚，付出一些感情 04.加强感情沟通，消除心理隔阂 05.以“情系推销，心系客户”为准则 06.记住客户名字是一种含蓄的关心 07.感情天平别因客户贫富而倾斜 08.以饱含深情的小故事打动客户 09.激起客户与产品间的情感联系 10.强化联系，加深与客户的感情 11.应对投诉的四个感情小招术 12.广结善缘才能把推销做好 13.通过各种方式扩大朋友圈

“细”字经 重细节才能不在小事上栽跟头 01.推销业绩的好坏关键是细节 02.发现客户需要足够的心细 03.观察入微者才能把握全局 04.细心解读客户的肢体语言 05.尊重客户，不能有丝毫马虎 06.服务无小事，仔细照顾你的客户 07.做好自己手边的每一件小事 08.仪表修饰并非可有可无的小事 09.金装银装，不如得体的衣装 10.避免遭客户反感的不良眼神 11.别让小习惯影响了自己的前途 12.把握好电话推销中的各个细节 13.让礼仪贯穿整个推销过程

“变”字经 成交的关键就在于不拘一格 01.“应变”是推销员能力的表现 02.要学会从另一角度解决问题 03.以声东的手段达到击西的目的 04.低价策略并非任何时候都有效 05.故意制造不利，以促进推销 06.迂回前进，咬定要害不放松 07.用欲擒故纵术帮客户下决心 08.主动撤退是为了更好地进攻 09.危言耸听，让客户“浪子回头” 10.抓住客户最关心的问题出招 11.切入正题前不妨先闲聊一阵 12.巧用“变色龙招术”应对客户 13.捕捉成交信号，提出成交要求 14.对不同的人采取不同的策略 15.千万不要试图战胜你的客户 16.别让“煮熟的鸭子”再飞走 17.无孔不入，随时随地进行推销

“诚”字经 “钱途”绝不是忽悠出来的 01.没有诚信就做不了推销 02.欺骗客户的事一次也嫌太多 03.推倒心墙，营造诚信氛围 04.敢于说真话才能赢得人心 05.产品缺陷，绝不能隐瞒 06.信用越好就越能成功推销 07.全方位构建客户的信任 08.熟悉公司可让客户多些信任 09.对产品的情况了如指掌 10.用恰当赞美令客户“认同” 11.赞美竞争对手更易赢得信任 12.恰当地利用老客户作证 13.用“平视交流法”追加可信度 14.有效演示常胜过能言善辩 15.用耳朵引发客户的信任

## <<推销的7字真经>>

### 章节摘录

05. 通过试用让客户欲罢不能如果你推销的是一种客户没听说过、没见过或没用过的产品，客户无意购买、不感兴趣，你如何让自己的推销成功呢？其实，你只要用一种方法就能使客户喜欢上你的产品，甚至到了欲罢不能的地步，不用你费尽口舌，客户自然会主动购买的。

这种方法很简单，就是小贩们常用的“先尝后买”法。

所谓“先尝后买”法，指的是让客户实际地触摸或试用你所销售的产品，让他们在内心中感觉这个产品已经是属于自己的那种感觉。

汽车推销之王乔·吉拉德就经常用这种方法推销他的汽车。

有一次，在生意即将成交的时候，客户还没有最后下定决心，吉拉德从座位上站起来，对客户说：“如果你先付100美元的订金，你就马上可以把这辆车开走。

”谈判已接近尾声，况且吉拉德已经要求客户先付100美元的订金，如果没有购买的意思，就必须说明原因，如果他确有买的打算，他就只有拿出钱包。

也许你认为这样做有点冒险，但就吉拉德的经验来讲，这却是一个让客户无法改变主意的绝佳方法，没有比这个方法更有效的了。

吉拉德之所以敢这么做，是因为他已经掌握了对方的心理。

尽管车子的付款及最后所有的手续都没有办理，但当客户开着车子回家，自然便以所有者的姿态展示于他妻子、邻居或工作场所的同事面前，大家都知道他已经买了新车。

换个角度来说，吉拉德将汽车钥匙交给客户，让他开好几英里的路程回家。

## <<推销的7字真经>>

### 编辑推荐

《推销的7字真经》从七个方面系统介绍了推销的实战技能，通过精辟通俗的分析，全面论述了推销的原则、方法以及各种技巧，堪称金牌推销员的制胜真经。一旦你掌握了其中的精髓，就一定能够轻松面对推销工作中遇到的种种挑战，使你尽快走向事业的巅峰。

“勇”字经一定要有“君临天下”的心态；“韧”字经“皮厚”是心理素质过硬的体现；“舍”字经万不可有节约“饵料”的思想；“情”字经感情就是你销售业绩的代名词；“细”字经重细节才能不在小事上栽跟头；“变”字经成交的关键就在于不拘一格；“诚”字经“钱途”绝不是忽悠出来的。

<<推销的7字真经>>

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>