

<<我是世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<我是世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787510701788

10位ISBN编号：7510701783

出版时间：2010-6

出版时间：中国长安出版社

作者：史东

页数：272

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>

<<我是世界上最伟大的推销员>>

内容概要

乔·吉拉德，世界上最伟大的推销员，一个满是冲劲并能把灵感和态度感染其他人的激情者。

乔把自己的特征称为“火花”。

用乔的话说，“小火花也能燃起熊熊烈火”。

正因如此，乔·吉拉德连续十二年保持《吉尼斯世界纪录》中世界销售第一的宝座。

他所创造的世界汽车销售纪录：连续十二年平均每天销售6辆汽车——至今无人撼动。

乔·吉拉德也是全球最受欢迎的演讲大师，曾为众多世界500强企业精英传授他的宝贵经验，来自世界各地的数百万人被他的演讲所感动，被他的事迹所激励。

乔·吉拉德1928年出生于美国的一个贫民窟，他从懂事时起就开始擦皮鞋、做报童，做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。

35岁以前，乔只是个彻底的失败者，患有严重的口吃，换过40个工作仍然一事无成。

直到，他开始自己传奇的推销生涯。

谁能想得到，这样一个不被看好、背负一身债务、几乎走投无路的人，竟然能够在短短三年内被《吉尼斯世界纪录》誉为“世界上最伟大的推销员”？

一个没有任何天赋的年轻人如何成长为“能向任何人推销出任何产品”的传奇人物？

虚心、努力、执著、充满热情是乔·吉拉德成功的关键，但并非乔成功的全部所在。

也许当你专心读完这本书，就会领悟到全世界最伟大的推销员乔·吉拉德的成功心得以及一种“每个人都可以复制的成功”。

<<我是世界上最伟大的推销员>>

书籍目录

吉尼斯的感叹——乔·吉拉德的传奇故事 一、有投入便有收获 二、倾听的力量 三、微笑的力量 四、让信念之火熊熊燃烧 我的奋斗信念——乔·吉拉德的心路历程 贫与富的距离 一、财富生而平等 二、梦想产生的距离 三、我相信奇迹 四、对财富的渴求 我就是最大的财富 一、发现自己的价值 二、价值连城的目标 三、学习引来财富 四、抵抗自身的弱点 点燃财富的信念之火 一、做自己忠实的信徒 二、勇于尝试 三、加倍付出必有回报 四、把握财富的机会 五、行动第一 工作是通向财富之路 一、选择适合自己的工作 二、对工作充满热爱 三、集中精力工作 四、视挫折为挑战 五、执著的重要性 我的经验——乔·吉拉德的推销秘诀 名片是成功地开始 一、表现你自己 二、记住别人的名字和面孔 三、让人喜欢你 四、把自己介绍给更多的人 五、向每一个人推销 六、上门进行推销 七、让客户注意你 八、消除对名人的恐惧 九、与客户同步 十、对客户感兴趣 深深热爱自己的职业 一、热爱推销工作 二、人人都是推销员 三、推销是勇敢者的职业 四、推销员的知识储备 五、寻找一切机会学习 六、培养敏锐的洞察力 七、良好运用你的肢体语言 八、幸运存在于实力之中 九、向着目标努力 倾听和微笑 一、倾听是有力的武器 二、不要害怕沉默 三、注意你的语气 四、实话实说 五、一次示范胜过一千句话 六、笑着推销 七、保持幽默感 八、赞美你的客户 爱是唯一的诀窍 一、要充满爱心 二、关心永不嫌迟 三、真诚对待客户 四、慎重对待客户的约见 五、打动客户的心 六、了解客户的需要 七、以感情取胜 八、满足客户最微小的愿望

<<我是世界上最伟大的推销员>>

章节摘录

吉尼斯的感叹——乔·吉拉德的传奇故事 乔·吉拉德是少数传奇人数之一：他有着强烈的愿望（野心），并能用他的态度和热情感染他人。

乔自己把这种特质称之为“火花”。
用他自己的话说，是“有火花才能产生熊熊烈火”。
他的第一次火花乍现于他不幸的早期生活。

他于1928年11月1日出生于美国密歇根州底特律市的东部，在那个城市中有许多悲惨的贫民窟。他居住的地方离他早期的偶像乔·刘易斯只有一英里远。

乔·刘易斯从贫困中挣脱出来成为世界重量级拳王时，乔·吉拉德仍是个挣扎在贫困边缘的少年。

乔的奋斗动力来自于他的父亲——安东尼奥，一个极其贫穷的西西里人。

在他的一生中从未有过成功，因此加剧了他身体和精神上的痛苦。

同时，他把这一痛苦也带给了他的长子——乔·吉拉德。

乔时常以旁观者的心态来猜测他父亲是否是有计划地、绝望地把希望放到了他儿子身上，并对他的儿子进行磨炼。

然而，无论真相是什么，老吉拉德总是经常责骂乔，并告诉他将永远是一事无成的人。

这就是乔生命中的第一个火花：决心向父亲证明他是错的。

与此同时，乔的母亲却经常向乔表达她的爱和对他的信心。

她认为乔一定会成功的，这是激励乔的第二个火花：向他母亲表明她的爱和判断都是正确的。

这两个火花导致了乔的第一次奋发向上。

他明白的第一个道理是：聪明而持久地工作会产生奇迹。

在他9岁那年，一天放学匆匆地吃完午饭后，乔就跑到附近的酒吧为客人擦鞋。

他并不是随便就做出这样的举动，而是经过市场调查后发现：做生意最好的地方是人们放松并表现出礼节的地方。

在酒吧做生意的另一个好处是：当天气寒冷时，那里会很温暖。

在那些日子里，乔最珍贵的两件财产——一个是他的擦鞋箱，他可以很自豪地坐在其中一个抽屉上为人擦鞋；另一个是乔在一次沙龙上为人擦鞋的照片。

这些经验给他上了另外一堂有价值的课：远离酒精。

长大后，乔偶尔也会小饮几杯，但他从未忘记他在酒吧里所看见的。

成功的喜悦使他开创了另一项事业：送报员。

在他11岁那年，他开始了他的第二项工作：为底特律自由报社投送报纸。

由于它是一份早报，因此乔必须在早上5：30起床，并在上学前送完所有的报纸。

在自由报社，他很快了解到报社为那些拉到新顾客的报童提供额外的奖金。

此外，每得到一位新客户，还奖励一份可拉果。

于是不久，吉拉德屋后的老仓库里便堆满了乔努力得来的奖品。

这使得吉拉德家中的4个孩子能吃到他们父母所无法提供的苏打冷饮大餐。

乔开始渐渐意识到自己价值的提高，不久后又开始了他的第三项事业：为邻居小孩低价提供其他小贩无法提供的苏打冷饮。

在那些日子里，他最骄傲的时刻就是把他赚的钱给他母亲，使家中的餐桌上摆上急需的食物。

底特律自由报社使乔的洞察力首次得到了不寻常的提高。

在寻求新读者的竞赛中最大的奖励是：一辆崭新的两轮自行车。

他才12岁，是本不应拥有这种小车的年纪。

但他想得到一辆，并且知道怎样赢得这辆车。

他抓紧每一分钟挨家挨户去敲门拉生意。

这种方法一直是他的秘诀，他知道这种方法一定会奏效，所不能理解的是为什么其他的报童看不到这种显而易见的方法。

乔所赢得的不仅仅是自行车，他还赢得了知识。

<<我是世界上最伟大的推销员>>

他认识到只要坚决执行工作计划，就会成功。

他也了解到大多数人不愿做出这样的牺牲。

正如他曾经说的那样：“任何一个人都可以击败我，只是他们不愿这样做。

他们没有强烈的渴望去这样做。

” 乔的青少年时代的生活是艰难而痛苦的，尤其是在家中。

他的自尊和骄傲常常使他和父亲发生直接的冲突，父亲会经常命令乔离开吉拉德家。

从14岁开始，乔大部分晚上都是在他家附近地铁站的车厢里度过的，天气恶劣时，他就用25美分在小旅馆里过夜。

那时，他已经可以在放学后找到更高报酬的工作了，例如：洗盘子、生产集散地卸货工、投递员和旅馆接待员等。

他也利用晚上在附近游泳馆工作，希望能挣到更多的钱。

他经常生活在一种恐惧中，怕一旦没有足够的钱拿回家就得面对父亲的愤怒和责骂。

在学校读到11年级的时候，乔就结束了正规教育。

他所说的话而不是他的名字，被学校记录了下来：要正视固执的存在。

但不要向它低头。

乔让人们认识到只有他们叫出他的名字，他才会回答。

乔对学校的人说：“你们这些人根本没有认识到社会是怎样运转的。

”由此，乔得到了贬抑的评价，并被学校开除了。

1944年，在16岁时，乔得到了一份全职工作，在密执安锅炉公司做锅炉装配员。

他一个星期挣75美元，那是他所能挣到的最大数额，为此他一天要工作12小时，一个星期工作六天。

尽管工作时按要求带上了保护的面具，他的肺在这一年的锅炉维修与装配中仍受到了损害。

为此，他被迫辞职。

直到今天，他还有着严重的气喘病。

此后，他帮助小贩用卡车把水果和蔬菜运到底特律的东部去卖。

他喜欢这份户外的的工作，并为他的贩卖能力而自豪。

但是，他意识到在这一行中没有多大的前途。

毫无目的地，乔在1947年1月3日加入了美国步兵团，那年他18岁。

三个月后，在肯德基的福特罗克斯，乔摔倒在行驶的军车附近，为。

此他的背部受了很严重的伤。

在确认他曾经在学校的跳水比赛时背部受伤的情况下，他光荣地退伍了。

.....

<<我是世界上最伟大的推销员>>

媒体关注与评论

乔·吉拉德不仅是一位销售大师，同时更是一位培训大师。他有一种神秘的力量。

能让你触摸到他成功背后的秘密。

——美国假日酒店连锁集团创始人 凯蒙斯·威尔孙 作为一名成功的销售人员。待人随和、有强烈的成功欲望、会倾听、懂得沟通是必备的素质。

从乔·吉拉德身上，我们看到的还不止这些。

还有对生活的热情和对产品的深入了解。

——陕西某汽车钉限公司市场部经理 刘科强 乔·吉拉德对我影响很大。每次销售家具时。

我总会想：如果乔·吉拉德遇到这个问题他会如何处理呢？

——山西太原某家具店首席销售业务员 郭敏蕊 如果你每天肯多花一点时间来了解顾客。做好准备。

你就不愁没有自己的忠实顾客。

——“世界上最伟大推销员” 乔·吉拉德

<<我是世界上最伟大的推销员>>

编辑推荐

乔·吉拉德，一个背负一身债务、35岁才涉入推销业的年轻人，如何在短短3年时间就被业内誉为“最伟大的推销员”？

这个曾患有严重口吃的年轻人，是如何练就“能向任何人推销任何产品”的出色口才呢？

自信热情、掌握技巧、赢得客户，这是保险业、推销业、服务业的任何企业都希望基层人员做到的事。

每一个渴望成功的推销、服务人员，都应该翻开这本书，看一看乔·吉拉德的奋斗历程和人生经验，找到从平凡走向“伟大”的金钥匙。

<<我是世界上最伟大的推销员>>

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>