

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787511305183

10位ISBN编号：7511305180

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨

作者：翟文明 编译

页数：288

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>

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 前言

有这样一个男人，在他小的时候，成天沿街卖报、在酒吧里替人擦鞋，还做过洗碗工、送货员等，除了在街上所学的之外，似乎没有什么可指望的了；在35岁以前，他还是个全盘的失败者，患有相当严重的口吃，换过40个工作仍然一事无成。

然而，没有人能想象得到，像这样一个背了一身债务几乎走投无路的人，竟然能够在短短的3年内获得极大的成功，后来，还被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。

他，就是乔·吉拉德，世界上最伟大的推销员。

这位世界销售领域的传奇人物以连续12年平均每天销售6辆汽车的成绩，荣登世界销售第一的宝座，至今无人突破。

让我们来看一下这位销售大师至今取得的个人殊荣：人类推销史上的奇迹创造者世界上最伟大的销售大师连续12年荣登吉尼斯销售冠军宝座创造连续12年平均每天销售6辆汽车的世界纪录全球最受欢迎的实战派演讲大师世界500强企业精英的崇拜者全球逾800万人受训于他全球5本畅销书的作者全球逾1000万人研读过他的著作。

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 内容概要

世界上最伟大的推销员是谁？

——乔·吉拉德，一个推销神话的缔造者，吉尼斯世界纪录汽车销售纪录的保持者。

你知道吗，35岁之前的乔·吉拉德却是个失败者，他换过40个工作。

但一事无成。

35岁那年，乔·吉拉德破产了，负债高达6万美元。

走投无路的他为了生存，踏入汽车推销行业。

他的人生从此改变！

乔·吉拉德连续12年荣登并保持吉尼斯世界纪录销售第一的宝座，他所创造并保持的世界汽车销售纪录至今无人能破。

他是如何做到的呢？

《世界上最伟大的推销员》给出了答案。

《世界上最伟大的推销员》在讲述乔·吉拉德传奇的人生经历的同时，着重介绍了这位销售大师的成功经验及方法，包括如何具备成功心态、怎样寻找客户、怎样促成成交、如何做售后服务、怎样积累人脉等，并辅以销售实例，告诉你最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，为广大销售员提供了快速提升销售能力的范本，教你创造销售奇迹！

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 作者简介

乔·吉拉德，一个遭遇破产、满身债务、35岁之前一事无成的人，如何在短短3年时间内成长为“能将任何东西卖给任何人”的传奇人物？这个曾患有严重口吃、几乎走投无路的人，是怎样登上吉尼斯世界纪录零售第一的宝座——其纪录至今无人打破？

自信、热情、努力、执著是乔·吉拉德成功的因素，但并非他成功的全部所在。本书告诉你乔·吉拉德成为“世界上最伟大的推销员”的成功秘诀，为你提供了一条通往成功的捷径。当你读完这本书，就会找到从平凡走向伟大的金钥匙。获得“每个人都可以复制的成功”。

乔·吉拉德创造的伟大传奇：1.连续12年被《吉尼斯世界纪录大全》评为世界零售第一2.连续12年平均每天销售6辆车——至今无人能破3.被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”，是迄今唯一荣登“汽车名人堂”的销售员。

乔·吉拉德创造的5项吉尼斯世界汽车零售纪录：1.平均每天销售6辆车2最多一天销售6辆车3一个月最多销售174辆车4.一年最多销售1425辆车5.在15年的销售生涯中总共销售了13001辆车

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 书籍目录

第一章 相信自己是NO.1：优秀推销员的第一心态 第1节 相信自己是NO.1 第2节 谁都可以创造奇迹 第3节 信心激发出更大的信心 第4节 推销产品不如推销自己 第5节 不要害怕与众不同 第6节 你完全可以和大人物打交道 第7节 正确对待竞争对手 第8节 控制情绪，以良好心态面对客户

第二章 点燃你的激情：成功从热爱自己的事业开始 第1节 推销员要热爱自己的职业 第2节 点燃你的激情 第3节 永葆进取心 第4节 敬业，敬业，再敬业 第5节 每一天都要耐心工作 第6节 聪明地做事 第7节 远离怠慢工作的小圈子

第三章 厚积才能薄发：机遇只降临在有准备的人身上 第1节 随时储备自己的知识 第2节 培养推销员的职业素质 第3节 透彻地了解自己的产品 第4节 对销售要有目标和计划 第5节 对时间进行合理规划 第6节 注意打造美好的第一印象

第四章 精通访问技巧：通向生意成交之门由此打开 第1节 进行成功预约 第2节 制订访问计划 第3节 做好心理准备 第4节 检查随身工具箱 第5节 开场白要精彩

第五章 时刻注重顾客的感受：顺利结交客户的有效策略 第1节 积极地倾听 第2节 推销时要集中精力 第3节 谈论客户感兴趣的话题 第4节 经常微笑会处处受欢迎 第5节 赞美你的客户 第6节 用声音打动顾客 第7节 推销中要保持幽默感 第8节 通过电话拉近与客户的距离

第六章 人品重于商品：良好信誉更容易赢得客户认同 第1节 诚信能够赢得客户的信任 第2节 诚实是相对的 第3节 塑造真诚的推销员形象 .....

第七章 突破异议：善于驾驭销售控制权

第八章 客户的需求是销售的根本：推销员要激活客户的购买欲望

第九章 没有成交何谈销售：促成成交是推销的关键

第十章 真正的销售始于售后：服务比产品更重要

第十一章 先花钱后赚钱：投资客户积聚人脉资源

第十二章 推销无处不在：生意遍布于每一个细节之中

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 章节摘录

1947年1月3日，乔·吉拉德毫无目的地加入了美国步兵团，那一年他只有18岁。在一次演习时，乔·吉拉德摔倒在行驶的军车附近，为此他的背部受了很严重的伤，于是，乔·吉拉德光荣地退伍了。

乔·吉拉德在接下来的两年中仍然经常处于不情愿的工作之中。他时常会沮丧地想到是否因为他缺少教育才会使他只能做这些体力活。

虽然他感到沮丧，但他从未失去希望。

他坚信这个世界上总有一个地方、总有一份职业是适合自己的。

1949年，他幸运地认识了建筑商亚伯拉罕·沙伯斯汀。

沙伯斯汀热心地邀请乔·吉拉德加入建筑业并保证他能教会乔·吉拉德一切。

带着新的希望，乔·吉拉德于1951年6月2日与琼·克兰娣结婚，不久后他们就有了两个孩子：约瑟夫和格雷丝。

此后，乔·吉拉德与沙伯斯汀的友谊不断增长，1955年沙伯斯汀退休时把生意转让给了乔·吉拉德。

1961年，乔·吉拉德在底特律部分地区开始修建私人住宅，因为他相信了一位房地产观察员的话——认为这一地区有良好的下水道系统，但事实上并非如此。

为此，房屋必须装配个体阴沟槽，这样大大降低了房屋的价格。

自然地，乔·吉拉德最后以破产告终。

在1962年的圣诞节，他失去了工作，失去了财产，而且负债高达6万美元。

这是他一生中最不幸的时刻。

然而，面对困境和不堪的命运，乔·吉拉德并没有被打倒，他说：“没有人能左右你的生活，只有你自己能控制。

失去自己就是失去一切，连朋友也不会理睬你。

自己的命运自己掌握，我一定会东山再起。

”最终，凭借这一坚定的信念，乔·吉拉德战胜自己生命中所有的不幸，取得了巨大的成功。

<<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>