

<<世界上最伟大的推销大师实战秘诀>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销大师实战秘诀>>

13位ISBN编号：9787513604345

10位ISBN编号：7513604347

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：文义明

页数：277

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大师实战秘诀>>

内容概要

李嘉诚、比尔·盖茨、松下幸之助、王永庆……看到这些名字你脑海中最先想到的词汇是什么?成功!不错,他们都是各行各业成功人士的典范。尽管他们所从事的行业不同,创业的时期也不尽相同,但他们有一个共同的特点,那就是他们都曾经做过推销员。另据全美经理人协会统计显示,在美国职业经理人中,有70%以上是从推销员干起来的。推销员的工作经历是他们成功路上的一笔巨大财富。

众所周知,推销工作一方面可以矫正一个人的心态,磨炼一个人的意志,锻炼一个人的口才,确实有利于一个人整体素质的提高;另一方面它准入门槛低,对学历、年龄、专业等要求不是很大,而财富积累速度相对较快,所以当前情况下,越来越多追求成功和财富的人加入到推销队伍中来。

成为一名优秀的、顶尖的推销员是每一名从事推销工作的人梦寐以求的事情,然而据统计,我国目前共有6000余万名销售人员,要想在竞争如此激烈的推销大军中脱颖而出并不是一件容易的事。但是,没有人生来就会推销,即便是那些名声显赫的推销大师,也都是从最底层做起。一点一滴地积累经验,经历了无数的磨难才登上成功的宝座。与他们相比,无疑我们是幸运的,因为我们有着大量的成功经验可以吸取,有着大量的推销技巧可以学习,有着大量的教训可以避免我们重蹈覆辙,而我们要做的只是购买一本关于推销的书籍,耐心地读一读。

目前市场上关于推销的书如过江之鲫,但绝大多数人往往翻上二两页,就没有了再看下去的欲望。原因就在于,书里尽是长篇的大论、满书的说教,内容枯燥乏味,看一眼就使人昏昏欲睡。而从事推销工作的人大多都比较繁忙,根本没有时间去学习那些深奥、晦涩的销售理论。

书籍目录

世界第一推销大师——乔·吉拉德

充满信心去推销

告诉别人你是推销员：深深地热爱自己的工作

因为专业所以领先：推销员要精通产品知识

牢记“250法则”

销售是一门双赢的艺术

鲜花赠佳人：用爱心和尊重赢得潜在客户

善用名片：把自己介绍给周围的每一个人

贺卡问候：推销中的情感攻势

猎犬计划：让客户帮你寻找新客户

把握销售的关键——成交

巧妙引导：让客户不再推脱

乱拨电话：如此寻找潜在客户

没话找话：激发客户的说话兴趣

让客户参与你的产品展示

诚实是推销之本

保险业销售之神_原一平

一笑值千金：用你的笑容打动客户

让推销从赞美开始

带着幽默去推销

用乐观积极的态度去面对困境

时常反省自己的行为

坟场客户与不差钱先生：客户无处不在

欲擒故纵——推销要讲策略

用一个比喻打动客户

掌握新奇的推销方法

给客户分门别类：推销要对症下药

从客户喜好出发就能赢得客户

用声音感染客户

世界第一销售教练——汤姆·霍普金斯

日本保险女王——柴田和子

顶尖成功学家、营销培训大师——齐藤竹之助

寿险销售大王——乔·甘道夫

推销奇才——克里曼特·斯通

国际销售大师领袖——弗兰克·贝特格

销售点子大王——齐格·齐格勒

创造性销售大师——戴夫·多索尔森

作家销售大题——罗伯特·舒克

百万圆桌顶尖会员理事会主席——托尼·高登

成功学大师——奥里森·马登

顶级保险推销大师——戴维·考珀

全美十杰出推销员——雷蒙·A·施莱辛斯基

亚洲销售女神——徐鹤宁

世界冠军推销员——马里奥·欧霍文

销售天王——金克拉

<<世界上最伟大的推销大师实战秘诀>>

章节摘录

世界第一推销大师——乔·吉拉德 假设你接到这样一个任务，在一家超市推销一瓶红酒，时间是一天，你认为自己有能力做到吗？

你可能会说：小菜一碟。

那么，再给你一个新任务，推销汽车，一天一辆，你做得得到吗？

你也许会说：那就不一定了。

如果是连续多年都是每天卖出一辆汽车呢？

你肯定会说：不可能，没人做得得到。

可是，世界上就有人做得得到，这个人在15年的汽车推销生涯中总共卖出了13001辆汽车，而且全部是一对一销售给个人的。

他也因此创造了吉尼斯汽车销售的世界纪录，同时获得了“世界上最伟大推销员”的称号，这个人就是乔·吉拉德。

乔·吉拉德是推销界富有传奇色彩的人物。

1928年，乔·吉拉德出生于底特律市东区的贫民窟。

小时候的他自闭、自卑而且患有严重的口吃。

9岁时，迫于生活压力，他不得不在底特律市中心的酒吧当起了擦鞋童。随后还做过送报生、洗碗工、送货员等。

没有好的家世，没有高学历，没有上流社会的人脉，甚至好的运气他都没有，35岁之前的他是个彻底的失败者。

他做过锅炉工，干过建筑师，甚至当过小偷，开过赌场，前前后后换过十几个工作，但都一事无成，最终破产，负债累累。

然而仅仅用了三年他就翻身而起，并连续12年成为美国通用汽车零售推销员第一名，最终成为世界上最伟大的汽车推销员。

他所缔造的纪录，迄今没有人能打破。

1978年1月1日，乔·吉拉德急流勇退，转而从事教育训练工作。

他每天都把行程安排得满满的，飞往世界各地去演讲，把自己的推销秘诀与人生经验传授给那些渴望成功的人们。

2001年，乔·吉拉德跻身“汽车名人堂”，这是汽车界的最高荣誉。

名列其中的名人，都是汽车业界的先驱与灵魂人物，包括福特汽车创办人亨利·福特、本田汽车创办人本田宗一郎、法拉利创办人恩佐法拉利等人。

乔·吉拉德，是唯一的汽车销售员。

充满信心去推销 销售是与人交往的工作。

在销售过程中，销售员会与形形色色的人打交道，有财大气粗、权位显赫的人物，也有博学多才、知识渊博的客户。

销售人员要与某些方面胜过自己的人打交道，并且要能够说服他们，赢得他们的信任和欣赏，就必须坚信自己的能力，然后信心百倍地敲开客户的门，从容不迫地与他们侃侃而谈。

如果销售人员缺乏自信，害怕与客户打交道，那么最终会一事无成。

然而，很多销售人员都做不到这一点，当情况稍有不利时，他们便会断定：要做成这笔买卖是不可能的。

实际上，世界上没有什么不可能的事。

‘在那些成功的销售员的字典里面，根本没有“不可能”三个字。

只要你有信心坚持下去，就有成功的可能。

乔·吉拉德成功前换过很多工作，但是都一事无成，负债累累，朋友也都弃他而去。

但乔·吉拉德说：没关系，笑到最后才算笑得最好。

他望着一座高山说：我一定会卷土重来。

他紧盯的是山巅，旁边这么多的小山包，他一眼都不会看。

<<世界上最伟大的推销大师实战秘诀>>

3年以后，他成了全世界最伟大的销售员，“因为我相信我能做到。

” 乔·吉拉德说过，“在我的生活中，从来没有‘不’，你也不应该有。

‘不’，就是‘也许’；‘也许’，就是肯定。

我不会把时间白白送给别人的。

所以，要相信自己，一定会卖出去，一定能做到。

”
.....

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>