

<<做世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<做世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787515500782

10位ISBN编号：7515500786

出版时间：2012-1

出版时间：金城出版社

作者：吕叔春

页数：201

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>

## <<做世界上最伟大的推销员>>

### 内容概要

爱迪生说，天才等于百分之九十九的汗水加上百分之一的灵感。

推销行业是一个人才辈出的行业，许多人凭着努力和智慧在人群中脱颖而出，如世界上最伟大的推销员乔·吉拉德、日本推销之神原一平等。

这些人的成功无疑给推销行业注入活力和生机，吸引了越来越多的人投入到这个行业之中。

无论从事什么工作，人们首要的目标就是成功，然而各行各业里尽心尽职的人很多，优秀的人才也很多，但真正成功的却为数寥寥，是什么原因导致如此情况呢？对于这个问题，最好的回答莫过于美国最优秀的推销大师法兰克·贝格所说的一句话：“如果你没有成功，只是因为你行动不够。

”是的，的确如此，如果你行动足够的话，怎么不会成功呢？所以如何去做就成了每个推销员必须要学会的生存之道。

首先，从推销员本身出发。

每一个推销员都是一个人，且是一个聪明的人。

人本身都有许多潜力和优点，有些人之所以成功就是尽最大可能地发挥了自己的优势，最大限度地挖掘了自身的潜能。

所以你必须重视自己，认识到自己的价值，绝不可贬低自己的能力。

培养自己的勇气和力量，有战胜困难的决心，也就是说要勇敢面对一切挑战。

第二，每个推销员都有自己的弱点，无论是自身的还是工作中的，这些弱点和不好的习惯极大地影响工作的顺利进行，所以一个优秀的推销员必须时时刻刻检讨自己，做好工作总结，好的好在哪，失败败在哪，及时改正。

为下一步工作扫清障碍。

第三，和客户打好交道。

“当有人问，作为推销员最重要的一条是什么时，您怎么回答？诚实、热心、不屈不挠、说服力、自我管理，当然都很重要，我认为最重要的一条是受人喜欢。

商业交易，归根结底是人际关系，只要被用户喜欢，就能战胜竞争对手，取得商业谈判的成功，这是优胜者的诀窍。

”世界首席推销员齐藤竹之助如是说。

顾客就等于面包，抓住了顾客就是抓住了成功的关键。

第四，成功的推销很简单，只要掌握一些推销的诀窍和技巧，并努力把它运用到实际的推销中去，就能成为一个所向披靡的推销高手，哪怕是刚入行的新手。

所以，好的推销员必须善于借鉴他人的经验，日常的许多成功案例，甚至是生活的点滴，他们都能从中得到启示。

本书基于以上四点，认真编选了100个非常具有可读性和启发性的故事，供广大推销员们阅读参考。

帮你更加深刻认识自己和自己的工作，助你在成功的路上越走越快，展翅高飞。

## <<做世界上最伟大的推销员>>

### 书籍目录

#### 第一章 挖掘自身的金矿

1. 耐心，耐心再耐心
2. 尝试一下那些看起来似乎不可能的东西
3. 积极战胜命运的挑战
4. 相信自己=成功
5. 万分之一的可能也是可能
6. 不要害怕失败，挖掘自己成功的资源
7. 移山填海的意志
8. 毅力是突破障碍的有效武器
9. 成功最重要的力量就是自己
10. 坚信自己是块宝石
11. 坚忍不拔是一种习惯
12. 不轻言放弃
13. 给不想喝水的马先吃盐
14. 不要给自己留退路
15. 面对拒绝唯有坚持不懈
16. 做些不普通的事
17. 培养正直的品格
18. 做一个想当将军的士兵
19. 练好自己的口才
20. 没有人会带你去钓鱼

#### 第二章 妙笔生花——在客户身上大作文章

#### 第三章 良策为谋 实践出真知

#### 第四章 挑战自我，改变自己

## <<做世界上最伟大的推销员>>

### 章节摘录

一位著名的推销大师，在一生中取得了辉煌的成就，世人皆知。因为年龄大了，他即将告别自己的职业生涯，应人们的邀请，他答应做一场演说。

这天，会场上座无虚席，人们静静地坐在那焦急而又热切地等待着。

大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。

为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

一位老者在热烈的掌声中，走了出来，站在铁架的一边。

他穿着一件红色的运动服，脚下是一双白色胶鞋。

人们惊奇地望着他，不知道他要做出什么举动。

两位工作人员抬着一个大铁锤，放在老者的面前。

主持人邀请两位身体强壮的听众到台上来，推销大师请他们用大铁锤去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

年轻人抡起大锤奋力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的巨响之后，吊球动也没动。

他用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁，还是未能将铁球打动。

会场寂静无声，这时，推销大师从上衣口袋里掏出一个小锤，然后开始认真地面对着那个巨大的铁球敲打。

他用小锤对着铁球“咚”地敲了一下，然后停顿一下，再用小锤敲一下。

人们奇怪地看着，老人就那样“咚”地敲一下，然后停顿一下，就这样持续地做。

10分钟过去了，20分钟过去了，30分钟过去了，会场早已开始骚动。

人们用各种声音和动作发泄着自己的不满。

老人仍然一小锤一停地敲着。

仿佛根本没有看见人们的反应。

许多人愤然离去，会场上到处是空着的座位。

40分钟后，坐在前排的人突然叫道：“球动了！”霎时间，会场又变得鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。

那个球以很小的幅度摆动了起来，不仔细看很难察觉。

大师仍旧一小锤一小锤地敲着，人们默默地听着那小锤敲打吊球的声响。

吊球在大师一锤一锤地敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐哐”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。

年轻人用大锤也没有打动的铁球，在大师小锤地敲打中却剧烈地摆荡起来，终于，场上爆发出一阵阵热烈的掌声。

最后，大师开口了，他只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只能面对失败。

## <<做世界上最伟大的推销员>>

### 编辑推荐

吕叔春编著的《做世界上最伟大的推销员(解读推销员成功的100个故事)》编选了100个非常具有可读性和启发性的故事，供广大推销员们阅读参考。

帮你更加深刻认识自己和自己的工作，助你在成功的路上越走越快，展翅高飞。

<<做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>