

<<最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787542934758

10位ISBN编号：7542934759

出版时间：2012-7

出版时间：立信会计出版社

作者：森望道

页数：338

字数：170000

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>

<<最伟大的推销员>>

内容概要

本书汇集了原一平和乔·吉拉德的推销秘诀，总结了最伟大推销员快速成长的自我修炼术，所有的条目都指向一点：打造屡屡成交的推销员，打造财富滚滚而来的金牌推销员。

如果你曾立志成为一名年薪百万的推销员，只因客户的屡屡拒绝才决定抽身而退，不妨读读这本书，因为它会告诉你：推销的成功始于拒绝，只要永不言弃，总有办法打动客户。

<<最伟大的推销员>>

书籍目录

第一篇从“小太保”到“保险界推销天王”——原一平的财富传奇

原一平简介

当被人贬低时，告诉自己“我能行

要忍常人所不能忍

坚信自己是最优秀的

机会蕴藏在始终如一的坚持中

感谢打击你的人

擒贼先擒王

善用赞美发挥功效

与客户始终保持同步

客户是推销员真正的上司

从“以退为进”到“反败为胜

用激将战术攻克个性孤傲的客户

迫切地让客户做出选择，反而易于失去客户

针对客户说“不”的原因，各个击破

无论多么艰难困苦，也矢志不渝

严格履行自己的拜访计划

面对推销失败，要锲而不舍

幸运的条件是持续的努力

你选择成功还是失败

习惯是到达成功的阶梯

美满家庭是事业成功的助推力

集众人所长，善以人为师

选定奋斗之路，努力到达成功彼岸

牢记整理外表的九个原则

心系客户利益

学会“透视”自己

从客户的批评中发现自己，改造自己

“坐禅修行”，自我省悟

倾听更多人对于自己的责骂和批评

保持饱满的精神、平和的语气

敏锐地观察和判断潜在客户

用诚恳的态度推销自己

成功的驱动力：树立远大的目标

争取更多的时间

高超的谈话技巧是推销成功的必备工具

千万不要让准客户有“被迫接见”的感觉

借助礼物虏获客户的心

投其所好的客户攻略

对于重要客户，不妨守株待兔

培养与客户交流的魅力，扫除沟通障碍

如何与客户初次打交道

信任是交易的开始

持之以恒：当客户拒你于千里之外时

当遭遇专家型客户时，以守为攻

<<最伟大的推销员>>

对寡言少语的客户，揣摩其身体语言

运用手势提升自己的生气和魅力

练就价值百万美元的笑容

经营自己的客户连锁超市

检讨，以丈量自己与成功的距离

始终保持赤子之心

在挑战与征服中成就辉煌

第二篇 从“锅炉工”到“汽车业推销冠军”——乔·吉拉德的财富传奇

第三篇 每天进步一点点——最伟大推销员快速成长自我修炼术

<<最伟大的推销员>>

章节摘录

选定奋斗之路，努力到达成功彼岸 如果在你的面前有两条路：一条成功之路和一条失败之路，你肯定会选择成功之路，但是没准儿也会误入失败歧途，不过这都是选择一条路的结果。

原一平指出，要想达到成功，必须选择一条路，那就是冲刺！

就犹如百米赛跑一样，冠军和亚军只差零点几秒的时间，不过就这零点几秒的瞬间，就有可能塑造出一个世界冠军！

所以你必须要有勇气去冲刺，永不退缩。

正是被原一平的勇气和顽强所感动，明治保险公司才打算试试他，给了他一个见习推销员的头衔。

原一平这条路没选择错，尽管这条路上有太多的坎坷，他始终乐观地、坚持地走下去。

这就正如中国人所说的“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”要想成功当然需要这种信念。

对于原一平，总而言之，一定要撑下去，这是通向成功彼岸唯一的道路，放弃就等于选择了失败。

有的时候，人生本很单纯，你的面前没有别的路可选，只有一条路，只要你走下去，定能成功。

牢记整理外表的九个原则 原一平曾访问美国大都会保险公司，该公司副总经理曾问他：“您认为访问客户之前，最重要的工作是什么？”

” “在访问准客户之前，最重要的工作是照镜子。

” “照镜子？”

” “是的，你面对镜子与面对准客户的道理是相同的。

在镜子的反映中，你会发现自己的表情与姿势；而从准客户的反应中，你也会发现自己的表情与姿势。

” “我从未听过这种观点，愿闻其详。

” “我把它称为镜子原理。

当你站在镜子前面，镜子会把映现的形象全部还给你；当你站在准客户前面，准客户也会把映现的形象全部还给你。

当你的内心希望准客户有某种反应时，你把这种希望反映在如同镜子的准客户身上，然后促使这一希望回到你自己。

为了达到这一目标，就必须把自己磨炼得无懈可击。

”
.....

<<最伟大的推销员>>

编辑推荐

推销是什么？

——谋生的手段？

——不断与自己的勇气和忍耐搏斗的过程？

——把自己的尊严重价典当、低三下四求人的行为？

——获得丰厚的物质回报和闪耀的成就，以此笑傲人生的凭借？

对推销的不同理解，决定了推销员之间绩效的差距。

把推销视为乞讨行为，硬着头皮敲开客户的门，战战兢兢地询问对方是否购买，遭到拒绝后便灰溜溜地鸣金收兵，必然是成交无望，佣金寥寥，以失败告终。

相反，把推销视为与客户共赢的过程，通过对客户的百般攻心而屡屡成交，既能赚取不菲的佣金，又能积累强大的人脉关系，从而迈向事业巅峰。

<<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>