

## <<没有不成交的订单>>

### 图书基本信息

书名：<<没有不成交的订单>>

13位ISBN编号：9787546114750

10位ISBN编号：7546114756

出版时间：2010-10

出版时间：黄山书社

作者：(美)丹·托马斯·米勒|译者:程晓岳//宋超

页数：277

字数：220000

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>

## <<没有不成交的订单>>

### 前言

我出生于1888年一个狂风暴雪的日子。

我居住在街道西侧，每50码才有一盏路灯，因为光线不足，人们上街还要燃起火把。

至今我仍然记得那名点灯人，他整夜在街上来回走着，如果哪盏路灯熄灭了，便将它重新点燃，多给行人一些光明。

许多年后，我开始探索如何成功销售，一本《本杰明·富兰克林自传》给了我极大的影响。

本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）的事迹，对我而言，就犹如那位点灯人，他留下光明，让我在暗夜里看到了出口。

当富兰克林还是名债务缠身的排版工人时，他就认为尽管自己能力普通，但只要方法正确，一定能够脱颖而出。

怀着一颗富有理想的心，他为我们留下了任何人都能依循的成功轨迹。

富兰克林归纳出13个成功的要素，每个要素都耗费一周的时间去分析研究并完全掌握，13周为一个周期，一年重复4次。

他用了50页的篇幅，详尽描述这13个要素如何影响他的生活。

他认为“我的后代或许会以我为榜样并从中获益”。

当我读完这段文字，立刻翻到他解释那13个要素的部分。

在后来的几年里，我反复阅读那几段内容，仿佛这是他留给我的遗嘱。

我认为，就连本杰明·富兰克林这样的天才，都觉得那13个因素是成功的必备要件，那我又为何不去尝试一下？

假如我上过大学或是中学，我也许会自诩聪明，对此不屑一顾，但我一生只读过6年小学。

富兰克林先生逝世150年后，那些享誉世界的大学仍然对他相当推崇，尽管他也只读过两年书而已。

基于这些理由，我觉得如果我不试试他的方法，我就是个真正的笨蛋！

## <<没有不成交的订单>>

### 内容概要

不管你从事何种职业，都可以试着找出对你职业生涯有所帮助的13个要素，并且加以掌握，长此以往，你一定会在这个过程中产生惊人的进步。

只需一年，你就能够重振自信。

13个星期的努力，你就会对自己的成长为震惊，再过一段时间，任何人都会感觉到你的截然不同。换句话说，此时你已经在前往成功的路上，甚至已经是个成功者。

## <<没有不成交的订单>>

### 作者简介

丹·托马斯·米勒

美国顶级保险业务员、销售励志作家兼讲师，曾获邀至美国各州与澳洲、瑞典、中国等地，发表超过百场巡回演说。

曾历经短暂的职业棒球与送报生涯，后开始投身保险业务，从最初的深感挫折到后来收入倍增，跻身百万富豪之列，备受美国成功学界与销售名家的

## <<没有不成交的订单>>

### 书籍目录

Part 走出失败 1 从“冲劲”下手 2 重返业务生涯 3 敌人只有一个 4 策略性的自我管理 5 当客户说“不”的时候 6 40种借口排行榜Part 下一秒就成交 1 比客户还渴望他的需求 2 看准牛眼就能正中靶心 3 15分钟销售25万 4 11个销售私传秘诀 5 善用问号 6 为什么要问“为什么” 7 挖掘深藏在背后的原因 9 8被遗忘的倾听力Part 别让信赖透支Part 拓展交易人脉Part 开始推销的步骤Part 赢家的8条成功金律

## <<没有不成交的订单>>

### 章节摘录

霍尔先生使人耳目一新的办法实在非常棒，让我也跃跃欲试，等待下一个拜访客户的契机。在我与霍尔先生会面的几天后，一个朋友打电话来说，有个纽约的制造商正在寻求合适的寿险价格，金额是20万美元，另有10个大公司的老板也有买寿险的计划，他问我对这个机会是否有兴趣。我当然点头如捣蒜，拜托他替我安排一次面谈的机会。

几天后，朋友打电话来说，他已为我安排好见面的时间，在第二天上午10点45分。挂上电话后，我仔细思考了我应该怎么做。

我仍然清楚记得霍尔先生的话。

于是，我决定列出一系列的问题。

半小时内，我考虑到的问题仍只有一个。

我要准备的问题一定要让客户厘清，他究竟想要什么？

用了将近两个小时，我设计了14个问题，并按逻辑顺序进行排列。

第二天早上我坐火车赶到纽约，在车上我一遍又一遍地熟读这些问题。

到达宾夕法尼亚车站后，为了加强自信，我决定冒一次险。

我拨了电话给纽约最大的一间体检中心，请他们为我那位即将会见的客户安排一次体检，时间定在11点半。

我到达那间让我向往的办公室后，秘书小姐出面接待。

她开门通报总裁，我听见她说：“伯斯先生，来自费城的米勒先生正在外面等待，他说你和他约定的时间是在10点45分。”

“没错，请他进来吧！”

伯斯先生回道。

接着我走进伯斯先生的办公室，热情地打招呼。

## <<没有不成交的订单>>

### 编辑推荐

《没有不成交的订单》：全美销售大师丹·托马斯·米勒的5W1H销售宝典，网罗二十年来从失败低谷到业绩巅峰的经验法则，教你拒当订单乞丐，稳操成交胜券，成为让客户永远只说“我愿意”的TOPSALES！

<<没有不成交的订单>>

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>