

<<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

图书基本信息

书名：<<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

13位ISBN编号：9787547011751

10位ISBN编号：7547011756

出版时间：2010-8

出版时间：万卷

作者：弗兰克·贝特格

页数：228

译者：游文婷

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>



## <<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

### 内容概要

弗兰克·贝特格29岁时还是一个失败的保险销售员，但40岁时他就已经成为美国收入最高的销售员了，促使他从销售失败走向销售成功的秘诀是什么？

答案就在本书中。

不论你销售什么，当你将贝特格睿智的见解付诸实践后，你的销售就会变得效率更高、盈利更快、价值更大：  
· 激情的力量；  
· 如何战胜恐惧；  
· 赢得客户信任的6种方法；  
· 达成交易的7个黄金法则。

## 作者简介

弗兰克·贝特格

20世纪最伟大的销售大师之一、美国人寿保险创始人、著名演讲家。

他赤手空拳、毫无经验地踏入保险业，凭着激情与执著，开创出人寿保险业的一片新天地，成为世人瞩目的骄子。

他每年承接的保单都在100万美元以上，曾经创下了15分钟签下25万美元保单的最短签单纪录，在20世纪保险行业初创时期创造出令人惊叹的奇迹。

成功学大师戴尔·卡内基曾多次在其著作和演讲中将他作为经典案例加以介绍，并给予了高度评价

。

## <<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

### 书籍目录

推荐序 最值得销售员一读的书前言 我为什么写这本书第一部分 是它们让我走出失败的深渊 第1章 是什么让我的收入和快乐倍增 第2章 是什么促使我重返销售 第3章 是什么让我战胜了我所遇到的最强大的敌人 第4章 是什么让我的工作变得井井有条第二部分 成功销售的准则 第5章 最重要的销售秘诀 第6章 抓住目标, 准确出击 第7章 15分钟内销售25万美元 第8章 成功销售的基本原则 第9章 运用提问来增加销售的有效性 第10章 找到客户主要的购买动机 第11章 销售中最重要的词汇 第12章 找到隐藏的拒绝理由 第13章 销售中“被忘却”的魔术第三部分 赢得他人信任的6种方法 第14章 建立自信最深刻的体会 第15章 是医生给我上了最宝贵的一课 第16章 赢得信任最快捷的方法 第17章 为什么我们会被拒绝 第18章 赢得信任最正确的方式 第19章 展现最棒的自己第四部分 吸引客户的秘诀 第20章 向林肯学习结交朋友 第21章 我能在任何地方都变得越来越受欢迎 第22章 学会记住每个人的姓名和面孔 第23章 什么是销售员失去业务的最大原因 第24章 消除接近大人物时的恐惧心理第五部分 销售的步骤 第25章 销售前的销售 第26章 预约的秘诀 第27章 应对秘书和总机接线员的绝招 第28章 让你进入销售高手行列的方法 第29章 让客户帮助你完成销售 第30章 挖掘新客户, 维护老客户 第32章 我所学到的卓越的成交技巧第六部分 不要害怕失败 第33章 别让失败吓倒你 第34章 本杰明·富兰克林的成功秘诀给我的启示1 第35章 让我们进行一次心与心的对话

## <<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

### 章节摘录

回顾过去这些年，一些琐事改变了我生活的全过程，我为此感到震惊。正如我说过的，经过了10个月痛苦、沮丧地销售保险的日子，我放弃了能够推销出任何东西的所有希望，我辞职了。

我花了几天时间看招聘广告，想找一份运务员的工作，因为我曾经在一家美国散热器公司工作过，当时的任务是将钉子钉进板条箱以及在待运货物的箱子表面印字。

因为我的受教育程度有限，我想我只能做这样的工作。

然而几经尝试，我连一份运务员的工作都找不到。

我不仅仅只是感到气馁，甚至跌入了绝望的深渊。

我想我恐怕不得不回到以前的家具行继续收分期付款了，那时最大的期望就是还可以得到和以前一样18美元的周薪。

我还有一支钢笔、一把小刀留在保险公司的办公室里，并且还有一些事务需要处理。

所以，有一天早上我去了公司。

本以为只会在那里待上几分钟，但在我清理办公桌的时候，公司总裁沃尔特·莱玛·托尔伯特和所有的销售员到这个大房间来开会。

我不好离开，于是坐在那里，听了几个销售员的谈话。

他们越谈我就越觉得气馁，因为我知道我不可能做到他们所谈论的那样。

后来，总裁托尔伯特先生说的一段话在过去的31年中给我带来了深刻且持久的影响。

这段话是这样的：先生们，其实销售说白了就是一件事……见人！

如果一个能力平平的人每天向四五个人认真地销售他的产品，我断定他一定会成功！

这番话让我激动地从椅子上站了起来。

我相信托尔伯特先生说的话，他在11岁时就来到了这家公司，在各个部门都工作过，也有好几年的销售经验，他非常清楚这句话意味着什么。

我仿佛有一种拨开云雾看见阳光的感觉，当时就决定照他的话去做。

我对自己说：“瞧，弗兰克·贝特格，你有两条健康的腿，每天向四五个人认真地销售你的保险，那么你就可以成功——托尔伯特先生这样说的！”

我非常高兴。

这对我而言是一个巨大的安慰，因为我知道我将会成功！

还有10周这一年就结束了，我决定在这段时间里将我打过的电话都记录下来，确保每一天至少见4个人。

通过这些记录，我发现我还可以打更多的电话。

不过，我也发现，平均每天见4个人，每周都如此，确实是一项艰巨的工作。

这也让我体会到我以前见的人实在太少了。

在那10周内，我卖出人寿保险总计51000美元，比我之前10个月总共卖出的数额还要多！

这个业绩虽然不算很好，但它向我证明了托尔伯特先生的话。

我相信自己可以销售！

后来我开始意识到我的时间也是有价值的，我决定今后尽量节约时间。

但是，我认为没有必要再继续像以前一样每天见四五个客户了。

从那时起，出于某种原因，我的销售额下降了。

几个月后，我发现自己陷入了过往的状态之中。

一个星期六的下午，我将自己锁在公司的小会议室里，花了3个小时的时间反省：“我到底怎么了？到底是哪里出了问题？”

”我最终将其归结到一件事上，我不得不承认这一点：我没有拜访客户。

“我该如何促使自己拜访客户呢？”

”我想，“我当然有足够的理由：我需要钱，我很努力。”

”最后，我决定还是像以前一样保持会见一定数量的客户。

## <<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

一年后，我自豪地站在我们的部门同事面前，热情地讲述着我的故事。  
我秘密地做了12个月的完整电话记录，内容十分准确，因为这些数字是每天记录下来的。  
我一共打过1849个电话，见过828人，达成了65笔交易，我的佣金总额为4251.82美元。

那么每个电话值多少钱？

我算了一下，平均每个电话赚2.30美元。

瞧瞧！

一年前，我曾沮丧到辞职。

而现在，我打一个电话就可以赚到2.30美元，无论我是否与接电话的客户见面。

我无法表达这些记录带给我的勇气和信心。

P13-15



## <<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

### 编辑推荐

《我是这样从销售失败走向销售成功的》是一本经典的销售励志书籍，通过《我是这样从销售失败走向销售成功的》，你可以获得克服恐惧的力量，拥有无与伦比的自信，掌握通向成功的黄金法则。

《我是这样从销售失败走向销售成功的》将给销售员带来不可估量的帮助，是每一个渴望成功的人都应阅读的书，通过《我是这样从销售失败走向销售成功的》，你将：拥有热情的力量；不再害怕与客户的交谈；将持怀疑态度的客户变为热情的购买者；赢得客户的信任；最快地达成交易

<<我是这样从销售失败走向销售成功的>>

名人推荐

畅销20年，32本西方畅销励志书籍之首

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>