

<<世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787551801218

10位ISBN编号：7551801219

出版时间：2012-6

出版时间：三秦出版社

作者：张玲

页数：288

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员>>

### 前言

伟大，对于生命多么有诱惑力的字眼啊！  
可以说从古至今，这是每个生命的强烈渴求。  
然而，怎样才能从平凡走向卓越、从卓越走向伟大呢？  
本书会告诉你：伟大源自你的成就，特别是推销员，订单证明一切，实力证明一切。  
世界上真正伟大的推销员不少，他们都是沿着挫折的阶梯永不停息地往上攀升；他们都是从“心动”开始，从“行动”中获得，将世间“不可能”变成“可能”……每个人都需要从生命中不断攀升，他的生命才能感觉到成长的意义。  
每个人都需要修炼，每个人也都有最初的开始阶段。  
这一条路是艰辛的，但同样也是辉煌的。  
推销员需要磨练，与苦难为伍，与坚持同行，方能创造伟大的推销人生。  
这是一个渴望伟大的时代，但事实上真正伟大的人真是太少。  
伟大者之所以能伟大，不仅是因为他们具有超越常人的才华，更为重要的是因为他们拥有决定人生成败的良好心态。  
每位成功者都拥有良好的心态，心态是走出凄风苦雨的披风，能为你阻挡阴霾。  
可以说推销员的成功比任何人的成功都艰辛，因为推销员要修炼出无敌的心态。  
任何人都知道，推销员每天所面对的是失败与连续失败。  
他们要从这些失败中重新建立起宫殿，从废墟之中起高楼，其困难可想而知。  
在失败中谁能把酒唱歌，笑那风和月。  
更何况一天中连续的失败，如果没有无敌的心态，那么怎么去面对？  
每个人获得成功都不是偶然。  
其实，如果你想实现人生价值、创造人生辉煌，那么，你就必须要学习和借鉴成功者的优点。  
本书将一些世界级伟大推销员的优点集于一体，为后来者打开一条捷径。  
其实，成功离我们并不遥远，走向成功的路也并不只是一条。  
相信，你一定会从此书中受益，掌握成功的策略，从而取得无往不利的成功人生。

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 内容概要

伟大，是一个多么有诱惑力的字眼啊！

然而，怎样才能从平凡走向卓越、从卓越走向伟大呢？

《世界上最伟大的推销员（黄金典藏版）》会通过心态、人脉、机遇、口才等多方面告诉你：现代社会对伟大的最直接定义，就是你所拥有的成就。

想要拥抱成功，就得风雨兼程，强大的毅力才能支撑我们走向成功。

不管做什么工作，人们首要的目标就是成功，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，只是因为行动不够。”

## &lt;&lt;世界上最伟大的推销员&gt;&gt;

## 书籍目录

相信自己是No. 1推销是勇士的职业拥有强者心态成功推销的神力源自热情将热情注入工作相信自己天生的赢家战神和击败他的人我命由我不由天摒弃自卑，建立自信信念的力量信念——生存之本人脉是销售命脉从陌生开始的人脉对每一位客户都要重视成功推销的关键在于良好的言谈举止商务关系就是人际关系推销员必须是人际关系高手唤起顾客注意怎样赢得人心不可与客户发生分歧或冲突建立庞大的客户关系网利用身边资源创佳绩送礼的礼仪与自己的顾客交朋友借人搭桥抓住机遇点石成金获得市场信息，掌握销售市场了解属于你的市场珍惜推销机会利用环境所带来的机会把握偶然因素其实，机遇就是财富机遇无所不在机遇垂青于有准备的人盯准机遇，适时而动挺身而出，拥抱机遇签约之后的智慧推销口才纵横领域学会使用销售用语让赞美为推销成功铺路说话时，语要达意懂得如何称呼别人与富人交谈的技巧学会巧妙恭维对方好口才是推销成功之法宝掌握说服客户的语言技巧使推销成功的语言技巧不要逞一时口舌之快赞美是容易注入人体的兴奋剂与不同人交往，说不同的话客户眼中：人品重于商品推销头号产品——你自己打造第一印象让自己精神饱满优雅的行为举止添魅力打造自己的诚信形象良好的素质是成功的资本展示自己最佳的一面价值百万的形象诚信为营销之本星巴克的价值观征服一切的微笑学会攻心术做推销高手了解拜访客户的技巧通过语言了解客户的性格通过年龄掌握顾客的心理怎样让客户相信你把握时机送人情怎样揣摩别人的心思推销员应有的心计可以储存的人情善于给客户摇摆的心理施压别出心裁的促销措施站在对方的立场看问题了解顾客的弱点利用客户怕“错过”的心理如何让顾客自己说服自己应对客户拒绝坚守职业道德面对拒绝不要惊慌了解客户拒绝的原因及时将与客户有关的利益告知，绕开拒绝重视客户的意见具有忍耐力做个坚强之人专注做事付出耐性，获得果实从头再来用恒心做工作如何处理客户过激的异议如何对待暴躁的顾客承受力的重要性推销员因成交而伟大谈判之前设定一个合适的目标知己知彼，百战不殆远见可使你决胜千里推销时，听到“考虑一下”要加油寻找一些让客户说“是”的话题把握最佳成交时机交易中的“围魏救赵”感情是达成交易之本推销的最高智慧：售后服务售后服务是推销的最高智慧售后服务才是真正的销售优质的服务就是优良的销售服务到底零售连锁业神话的出处做好售后服务，为明日铺路

## &lt;&lt;世界上最伟大的推销员&gt;&gt;

## 章节摘录

你是否想过自己必须赢得多少胜仗，才得以降生人间？

“想想你自己，”基因专家犹太人亚伦·史奇菲德说，“从古至今，没有一个人和你一模一样，未来也不可能会有另一个你。

”想想看，数千万个精子竞逐，唯一的优胜者造就了你。

受精卵比针尖还小，必须经过无数次细胞分裂，才能长到肉眼可见的大小，这是关乎你生死存亡的重要战役。

二十三对染色体，无数的基因经过排列组合，产生你的遗传因子，这些遗传的因子来自你的父母；他们各自的祖先，经过数千年来物竞天择，进化了最具优势的遗传基因。

一个最敏捷、速度最快的精子抢先与卵子结合，你的生命从此开始。

你是这场轰轰烈烈的空前战役中唯一的胜利者，具备先人所有的潜能和力量。

你是天生赢家，不论你的人生遭遇多少阻碍和困难，都不及受孕时的十分之一。

每个人都是与生俱来的胜利者。

一个人是否成功，就看他的态度了！

成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的态度思考，最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。

失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的，环境决定了他们的人生位置。

但是，我们的境况不是周围环境造成的。

说到底，如何看待人生，由我们自己决定。

纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。

”马尔比·D·巴布科克说：“最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。

”可是成功的要素其实掌握在我们自己的手中，成功是正确思维的结果。

一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的态度所制约。

我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成长：（1）我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；（2）我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；（3）我们在一项任务刚开始时的态度决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要；（4）人们在任何重要组织中地位越高，就越能达到最佳的态度。

人的地位有多高，成就有多大，取决于支配他的思想。

消极思维的结果，最容易形成被消极环境束缚的人，消极思维者就像把整个鸡蛋连壳吞掉的人，他不敢挪动身体，害怕鸡蛋会弄破，又不敢坐直不动，生怕鸡蛋会孵出小鸡。

消极的态度必然导致消极后果。

一个人在生活中老是寻找消极东西的话，就会成为一种难以克服的习惯。

这时候，即使出现好机会，这个消极的人也会看不到，抓不着。

他会把每种情况都看作一个障碍；一个障碍与机会之间有什么差别呢，主要在于人们对待事物的态度。

亚伯拉罕·林肯被普遍认为是美国历史上最伟大的总统，林肯说过：“成功是屡遭挫折而热情不减。

”正确的做法是，在彻底考察事物的积极面之前，绝不接受消极的东西。

积极思维的习惯养成之后，人们就比较容易在关键时刻做出明确的决定。

俗话说：“毛色相同的鸟聚成一群。

”这话实在很正确。

物以类聚，人以群分，聚在一块的人则互相影响，逐渐靠拢而变成一个样。

人们大概注意到结婚多年的夫妇行为逐渐变得一样，甚至连外貌也相似，而思维方式的同化是最明显不过的。

## <<世界上最伟大的推销员>>

跟消极思维者相处得久了，你就会受他的影响。

接触消极思维者就像接触到原子辐射，如果辐射剂量小，时间短，你还能活，但持续辐射就要命了。你大概跟事事悲观的人接触过，譬如屋顶漏水，这种人就认定暴风雨要来临了。

他们把人生看成一片黑暗，大难临头。

这些人的座右铭就跟墨菲定律一样，你大概听说过墨菲定律：“任何事情都看似容易，实质很难；任何事情所花时间都比你预期的多；任何事情都会出差错，而且是在最坏的时刻出差错。

”与此相反，我们用麦克斯韦尔定律看待人生：“任何事情都看似很难，实质不难；任何事情都比你预期的更令人满意；任何事情都能办好，而且是在最佳的时刻办好。

”信奉墨菲定律的人的消极思维之中最坏的一面是——消极思维使他们从错误的角度看事情，而成功人士总是从最佳的角度看待机会，作出判断。

看不到将来的希望，就激发不出现在的动力。

消极思维摧毁人们的信心，使希望泯灭。

它慢慢地使消极思维者意志消沉失去任何动力。

一个人的行为方式，不可能永远与他的自我评估相脱节。

消极思维者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面。

他们不敢企求，所以往往收获得更少，遇到一个新观念，他们的反应往往是：“这是行不通的，从前没有这么干过。

没有这主意不也过得很好吗？

这风险冒不得，现在条件还不成熟，这并非我们的责任。

”所罗门国王据说是世界上最明智的统治者。

在《圣经》箴言中，所罗门说：“他心怎样思量，他的为人就是怎样。

”换言之，人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。

人不可能取得他自己并不追求的成就。

人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。

当一个消极思维者对自己不抱很大期望时，他就会给自己取得成功的能力“嘭”的一声封了顶。

他成了自己的潜能的最大敌人。

在人生的整个航程中，消极思维者一路上都在晕船。

无论目前的境况如何，他们对将来总是感到失望。

许多人信奉的是索姆定律：“凡是事情看好的时候，你肯定疏忽了某些东西。

”在消极思维者眼中，玻璃杯永远不是半满的，而是空的，他们预期得到人生中最糟糕的东西——而且确实会得到。

这些人如同一个年轻的登山者。

那时他正在跟一个经验丰富的向导在白雪覆盖的高山上攀登。

一天清晨，这年轻的登山者忽然被一阵巨大的爆裂声惊醒，他以为是世界末日了。

这时，老练的向导告诉他：“你听到的不过是冰块在阳光下碎裂的声音。

这不是世界末日，而是新的一天的开始。

”如果我们想把人生尽情发挥，展现我们的潜能，享受人生之旅，我们就必须在任何环境中乐观积极。

一般人都认为不可能的事，你却肯向它挑战，这就是成功之路了。

然而这是需要信心的，信心并非一朝一夕就可以产生的。

因此，想要成功的人，就应该不断地去努力培养信心。

信心要如何培养？

其中的一个方法是，多读一点有关那方面的好书，然后，利用从实践中得来的无限的能力，使事情变成可能。

另一个方法是，提高自己的欲望。

藉着提高自己的欲望来培养自己的信心，也就是要抱着欲望去挑战，而从经验中培养信心。

这时候如果能配合着读一点好书的话，效果会更好。

<<世界上最伟大的推销员>>

.....

## <<世界上最伟大的推销员>>

### 编辑推荐

对于每一名推销员来说，事业的成功都有着无法阻挡的诱惑。它激励着无数渴望成功的推销员为之奋斗、付出。在成功的道路上，很多人陷入种种困境，若此时不气馁，克服现实的困难、苦恼，把注意力投向未来，定会成为了市场经济中真正的超人。如果你想钓到鱼，就得像鱼那样思考，而不是像渔夫那样思考。销售是一场心理博弈战，制胜策略就在心理操纵间。《世界上最伟大的推销员（黄金典藏版）》会通过心态、人脉、机遇、口才等多方面告诉你：现代社会对伟大的最直接定义，就是你所拥有的成就。

<<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>