

<<无所不能的推销法则>>

图书基本信息

书名：<<无所不能的推销法则>>

13位ISBN编号：9787800875960

10位ISBN编号：7800875962

出版时间：2002-9

出版时间：中国发展出版社

作者：奥里森·S·马登

页数：219

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>

<<无所不能的推销法则>>

内容概要

本书内容包括能推销东西的人、优秀的推销员需要训练、训练中最重要的问题、给人留下一种良好的印象、推销中的谈话或“陈述”、洽谈方法和表达艺术、与人成功交谈的能力、如何引起别人的注意、赢得友谊和获得业务的策略、适当价潜在的顾客、如何在推销中发挥暗示的作用、美好期望所产生的力量、交雅的劝说艺术、帮助顾客购买东西、交易的结束、最伟大的推销员——热情等内容。

<<无所不能的推销法则>>

书籍目录

1. 能推销东西的人如果一个人只是等待订单的到来，那么可以说他没有推销技术。他只是个订单的接受者，而非推销员。
2. 优秀的推销员需要训练有意识地为你的工作做好充分的准备将给你带来无尽的乐趣。今天的口号就是效率。准备不充分的人、消息不灵通的人和不知道自己行动方向的人，都会被置于一种非常不利的地位。
3. 训练中最重要的问题推销就是一个你认识自己、了解你的公司、熟悉你的前景和你的产品，以及运用你的知识的过程。
4. 给人留下一种良好的印象一个推销员的个性是他最大的资本。勇敢地前进，沉着地前进，有尊严地前进；谁能抵挡得住你！
5. 推销中的谈话或陈述谈话要切题，谈话要有逻辑，谈话要有力，谈话要充满自信。要使你推销时的谈话直接、自然，而且尽可能简洁。
6. 洽谈方法和表达艺术无论一个人在推销学方面的知识准备得多么充分，他到底能卖出多少东西很大程度上还是由他的个性决定。
7. 与人成功交谈的能力：语言只有在得到适当表述的时候才能显示其价值。用友善而不失自信的语言去征服人的心灵，这会让一个成功的推销员变得与众不同，和让他获得应得的令人自豪的进步。
8. 如何引起别人的注意你如果希望影响你的顾客，就必须首先引起他的兴趣。如果改变你的谈话，使之与周围的环境相适应，不要试图往圆孔里插方木块。
9. 赢得友谊和获得业务的策略策略可以减轻震撼，融洽关系，打开别人无法打开的大门，打动别人无法打动的顾客和攻克别人无法攻克的难关。无论你是否得到订单，你都要给你潜在的顾客留下美好的印象，以便他对你有一个长久的回忆。
10. 适当估价潜在的顾客
11. 如何推销中发挥暗示的作用
12. 美好期望所产生的力量
13. 文雅的劝说艺术.....

<<无所不能的推销法则>>

章节摘录

那个推销员坐下了。
你在心理上与他完全是对立的。
你根本不愿意看到他，也不愿意和他谈话。
每个人都对推销员抱有一种排斥情绪。
人们经常喜欢给他们设置一些障碍。
你不但没有让访问你的人感到轻松自然，反而让他更不自在了。
即使能够提供某些方便，你可能也不会做出让步。
你的这种做法，使他为赢得你的好感而历经周折。
有策略的人立刻就能看出你的情绪状态，他知道摆在他面前的是一场艰苦的斗争，他必须一点一点地争取你。
他在顾客面前会一直保持着一种愉快的心理状态。
无论他感到多么烦恼，也无论他上午收到的关于他生病的妻子的信给他带来多么不幸的消息，或者孩子躺在床上，几乎接近死亡之门，他都决不能表现出一丝烦恼的迹象。
推销员可能也和他的顾客一样不幸，处于困境之中，甚至比顾客的处境更糟，但他不得不掩饰自己的感情，必须不惜任何代价地“取得成功”。
有策略的推销员是“八面玲珑的人”。
他并不是不诚实或没有诚意，而是他能够理解不同的性格、不同的脾气、不同的心境，并能够迅速调整自己，以应付各种情况。
他对潜在顾客保持着一种感情，也明了自己内心的态度。
例如，他知道，在一个潜在顾客表现出烦恼的时候，推销员应该退出来，以后再来自访，否则，他将给自己造成极大的危害，以至于下一次他再提出这个令人厌烦的建议时，又会让这位顾客想起上次那段不快的经历，如果出现了这种情况，他可能会拒绝见你。
最近有一个朋友给我讲了他的一段经历。
他说：“如果一个推销员不了解我的业务，他就是在浪费他宝贵时间，因为他在试图向我推销一些我确实不想要的物品。”
他说：“这个人没有清楚地认识到他并没有给我留下深刻的印象，因此他也没有能力说服我。尽管我曾数次拿出我的手表，非常烦躁地在椅子旁边转了几圈，不断地整理着桌子上的信函，向这位推销员做出各种让他走开的暗示和建议，但他仍在试图推销他的商品。
他唯一可取的品质就是锲而不舍。”
其实，不合时宜的锲而不舍就是缺乏策略；对此，没有什么值得赞扬的。
你应该能够从你潜在的顾客的眼神中看出你是否已经真的让他感兴趣了，如果你没有做到这一点，就不能使别人相信他需要你推销的东西。
你没有做到这一点，就不能使别人相信他需要你推销的东西。
赢得一个潜在顾客信任，给他留下一个美好的印象，打开他的心扉，就像向一个女孩求爱一样。
你不能声色俱厉地威胁，也不能随心所欲或显得气急败坏；只有温文尔雅、富有吸引力，而且有策略的方法才能赢得成功。
你的任何失误都可能永远把大门关闭，这时任何东西都于事无补，这实际上就是吸引力和信任的问题。
在他被说服之前，任何一个头脑清醒的人都不会购买，策略是世界上最有力量的说服者。
策略绝不是进攻性的。
它往往是一种安慰剂，可以减少怀疑，让人更加平和，使人心情愉悦。
它是非常有价值的。
它看上去是花言巧语，但还是诚实的。
很显然，它与对方的利益是一致的，因此也绝不是自私。

<<无所不能的推销法则>>

它绝不是对抗性的，也绝不是敌对的，也不会因讨好某人而适得其反，更不会使人感到不舒服。

没有策略的推销员往往会无意中在自己前进的道路上安置一些绊脚石。

他们经常会“把自己的脚撞在上面”。

在锲而不舍已变得不合时宜时，他们仍然坚持不动摇。

他们可能会说出一些不受欢迎的话，或做出一些不受欢迎的暗示。

他们不是对人性深有研究的好学生；他们会发表一些拙劣的评论，对不同的人、对有不同成见、不同年龄和不同倾向的人都说同样的话。

换句话说，他们没有策略，实际上一直是在使自己走向失败，陷入混乱状态，并犯一些会使他们失去业务的大错误。

有人说：“好的幽默几乎总是策略运用的一部分，可以减轻工作的压力。

我们时常会被一种非常巧妙的方式说服去做我们后来发现是正确也是最好的事情，也因此情不自禁地感到高兴。

”在运用策略时不需要欺骗，只需要进行正常的、能最有效地使一个犹豫不决的人产生兴趣的说服工作。

一个公立学校的教师因一个8岁的爱尔兰小学生的恶作剧而责备了他。

当这位老师说“我看见你了，杰尔”时，这个小孩并没有准备承认错误。

他非常迅速地回答说：“是的，我告诉他们没有什么能够逃过你那双乌黑美丽的眼睛。

”这个小孩的天才会使他成为一个很好的推销员。

我们不知道这是否平息了老师的愤怒，但这肯定表现出了一种迅速做出判断，并处理将会影响年长者声望的复杂形势的能力。

下面这段文字是从一个商人发给他的顾客的信中摘录出来的，这充分体现了一种精明的商业策略：

“欢迎您就以前与我们的交易中存在的不满提出意见，我们将迅速采取补救措施。

”我们应该认真考虑一下由于推销员缺乏策略而被大公司赶走的那些富有的顾客。

一个成功的商人最近和我谈到他在纽约城最大的服装商那里买衣服的经历。

他说：“接待我的售货员向我展示了各种颜色和款式不同的衣服。

他没有用任何一种特殊的衣服吸引我的注意。

他转移了我的注意力，做出一种漠不关心的姿态，似乎对我买与不买都不关心。

过了大约一个小时，我带着厌恶的情绪离开了这个地方。

我在心里想‘商店里有数千件衣服，一个好的销售员肯定能卖一件给我。

’我来到另外一家商店。

此后，购物对我来说就成为了对推销艺术的研究，研究不同的销售员是如何应付顾客的。

另外一个地方的销售员一开始就赢得了我的信任，他只是向我展示了3件衣服，用其中比较特殊的一件引起我的兴趣，向我说明我应该买那件的理由，仅用18分钟我就付款买了衣服，现在我还很愿意穿着那件衣服。

”这表明，除非由一个尽责的、有策略的销售员来推销，否则，即使质当时量最好的商品也不得不重新放回货架。

实际上，每一个大公司经常会碰到某些难以说服的顾客。

他们心中充满了怀疑，难以和他们达成一致，也难以交往，但他们的光顾本身就是很有价值的，如果销售员能够应付这种难以对付的顾客，能够使他们高兴，并使他们成为公司的朋友而不是敌人，任何一个雇主都会为拥有这样的销售员而感到自豪。

必须记住，推销艺术的真正检验是应付难以对付的顾客。

大多数人是不知道什么是他们最应该买的；没有销售员的帮助，他们根本无法自己做出决定。

要么就是他们性格特别，需要有策略地接待。

.....

<<无所不能的推销法则>>

媒体关注与评论

畅销一个多世纪的推销手册。

如果日子变得暗淡，机会就会悄悄溜走；如果每日处于困惑，前景就会变得渺茫：
哪怕路途布满荆棘，振作起来咬紧牙关，坚持向前，向前！

<<无所不能的推销法则>>

编辑推荐

畅销一个多世纪的推销手册。

如果日子变得暗淡，机会就会悄悄溜走：如果每日处于困惑，前景就会变得渺茫
：哪怕路途布满荆棘，振作起来咬紧牙关，坚持向前，向前！

<<无所不能的推销法则>>

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>