

<<推销之神全集>>

图书基本信息

## <<推销之神全集>>

### 内容概要

一滴墨水引发千万人的思考，一本好书改变无数人的命运。

本书中8位最伟大的推销员向你传授成功的心经。

在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先100%地把自己推销给自己。

你必须相信自己，对自己充满信心。

也就是说，你必须完全认清自己的真正价值。

一个人只要有意愿、有决心，就一定能把自己变成心目中的理想之人。

人的言行都是自我塑造而成的，但通常只有真正成功的人才肯承认这一点。

成功之钥永远不会藏在书籍、课程或讲演会中，而就在你的表现之中。

推销是一种令人自我骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这项工作，才能为工作神魂颠倒，你脑海中只有一个念头；自己的产品或服务一定会得到顾客的青睐。

激励是获得成功的重要因素，激励可以通过人的意志培养出来，只要你点燃激励之火，就可以战胜一切困难，勇往直前。

<<推销之神全集>>

书籍目录

第一篇 从失败走向成功 001 热忱是推销成功的重要因素 002 让客户自发产生购买动机 003 弄清顾客购买的真正原因 004 推销产品前先推销自己 005 推销成交的基本原则 006 好口才让你产生自信 007 妥善运用时间 008 用你的笑容光结人缘 009 喋喋不休是推销中的大忌 010 克服恐惧感的最佳途径 011 不可忽视顾客的下属 012 失败并不足畏第二篇 推销改变你的一生 013 把自己推销给自己 014 把自己推销给别人 015 建立一种自信和勇气 016 培养一种积极的态度 017 推销自己但不要出卖自己 018 恒心的代价 019 微笑的魅力 020 承诺的力量 021 说真话而不要欺骗顾客 022 让客户在一种愉快的心情下购买 023 以什么样的态度接待顾客 024 如何面对初次见面的客户 025 倾听他人讲话的艺术 026 如何收集潜在顾客的资讯 027 奇妙的250法则 028 别让到手的客户跑掉第三篇 永不失败的成功定律 029 做一个自求进步的人 030 为明天做准备 031 紧紧抓住向上的机会 032 不要把前途留在后面 033 成功比失败省事 034 驶向正确的航道 035 往前冲的力量.....第四篇 做一个最受欢迎的人第五篇 无所不能的推销法则第六篇 你也能成为推销赢家第七篇 决定成交的习惯与错误第八篇 推销致胜的秘诀第九篇 最伟大推销员的故事

## &lt;&lt;推销之神全集&gt;&gt;

## 章节摘录

你要成功。  
就得为明天早做准备。  
要学会思考，克服怯懦，掌握一切迈向成功的要素。  
在我初中快毕业的时候，发生了一件大事，我从中得到了一个重大的教训。  
这个教训后来变成一项原则：“人是受环境影响的。  
因此，要主动选择最有益于向既定目标发展的环境。  
”虽然当时我还不能把这个想法写得这样简明扼要，但是我已经认识到了这个原则。  
要上高中时，我选择了一所较好的学校逊恩中学，我们住的公寓附近也有一所中学，但这所学校一般。  
由于母亲的事业有了重大改变，她必须搬到底特律去，她便和一个位于逊恩中学附近的有着良好教养的英国裔家庭商量，让我寄住在他们家。  
同时，我决定进入高中之后要慎选朋友。  
在这方面，我决定寻找有品德、有智慧的人。  
由于在寻找朋友方面很主动，我也结交了许多很好而了不起的人，他们对我产生了很大的影响，使我向好的方向发展。  
为我安排好了居住环境和学校后，母亲就开始当起了美国意外保险公司在密西根州底特律市的一个小的保险代理商。  
我永远也不会忘记这件事情。  
她到典当行当掉了两颗钻石，再加上她的积蓄，凑起这些钱买下了那家代理公司。  
记住：她还没有学会利用银行贷款来开办自己的公司。  
她在市区一座办公大厦租了一个办公桌，就期盼第一天会有大收获。  
那一天她很幸运。  
她努力工作，但是一份保险也没有推销出去——这是好事！  
当一切都不顺利的时候你将怎么办？  
当你面临绝境的时候你将怎么办？  
当你面临一个严重的问题时你将怎么办？  
这就是她采取的行动，这就是她后来告诉我的情形：“我真是走投无路。  
我已经把所有钱都投下去了，唯一的出路就是得到投资的回报。  
我已经尽了力，但是一份保险也推销不出去。  
”“那天晚上，我祈祷指引，第二天早上我又祈祷指引。  
在我离开家后，我前往底特律市一家最大的银行。  
在那里我向一位出纳员卖出了一份保险，并得到他们的允许在上班时间去那里推销。  
在我内心里似乎有一股推动的力量，使我排除了所有障碍。  
一天中销售出44份保险。  
”经过第一天的尝试受挫后，母亲很不满意。  
她受到激励而采取行动。  
她知道在努力谋生这方面该向“谁”去寻求指引和帮助，正如以前儿子发生问题时她知道该怎么做的  
一样。  
也由于经过第二天的尝试和受挫，她获得了销售意外保险的方法与诀窍，并且发展出一套她的成功  
销售法。  
由于她有了“行动的激励”和“行动的知识”，又有了“方法和诀窍”。  
她向上爬升的速度也就加快了。  
正像其他人一样，推销员在向上爬升中之所以失败，是因为他们没有把成功所使用的原则归纳成  
为一个公式。  
他们知道其中的实际情形，却不能提升出一个原则来。

<<推销之神全集>>

经过自己的努力推销，母亲已获得了很好的生活，她还拓展了自己的事业，继续建立起一个推销组织，以“自由登记公司”之名，在密西根州全州推销保险。

母亲和我在假日见面。

我高二的暑假就在底特律度过，在那段时间里，我学会了推销意外保险，也是从那个时候起，我开始为我自己找出一套推销方式——一套从来就没有失败的定律。

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>