

<<怎样赢销>>

图书基本信息

书名：<<怎样赢销>>

13位ISBN编号：9787801706911

10位ISBN编号：7801706919

出版时间：2008-4

出版时间：当代中国出版社

作者：乔·吉拉德

页数：189

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>

<<怎样赢销>>

前言

## &lt;&lt;怎样赢销&gt;&gt;

## 内容概要

乔·吉拉德是《吉尼斯世界纪录大全》所推崇的“世界最伟大的销售员”，也是全球知名的励志演讲人。

他所撰写的畅销书《怎样赢销》《怎样成交每一单》、《怎样销售你自己》和《怎样迈向顶峰》，远远超越了你之前所读过的任何关于成功励志的书籍。

本书是乔·吉拉德所有著作中读者最多，传播最广和最经典的一本。

销售员的使命是完成销售目标。

在这本书中，乔·吉拉德集中展示了他在万千实践中锤炼出来的巅峰销售感悟和技能。

通过亲身经历和感人故事，他告诉每位读者，销售员真正销售的不是他所卖的商品，而是他自己；成交是销售过程中最关键的部分，抓住客户并取得他们的信任，才是实现销售的要诀。

一生极富传奇色彩的乔·吉拉德，在本书中着重书写了他的奋斗史与人生轨迹。

其积极向上的人生态度、充满热情与活力的品格、勤于思考和善于总结的习惯、坚持不懈将计划付诸实施的毅力，激励着每一位读者。

乔·吉拉德“把任何东西卖给任何人”的成功法则包括：

- 吉拉德250法则：不得罪任何一个顾客

- 名片满天飞：向每一个人销售；
- 建立顾客档案：更多地了解顾客；
- 每月一卡：

- 真正的销售始于售后；
- 猎犬计划：让顾客帮助你寻找顾客；
- 诚实：销售的最佳策略；

- 销售产品的味道：用产品吸引顾客；
- 间谍与情报：努力搜索有关顾客的信息。

本书适用于所有产品领域的销售员和培训人员，可作为营销专业师生的最佳参考教材。

<<怎样赢销>>

作者简介

## &lt;&lt;怎样赢销&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 引言：我的成功之路取得不流血的胜利树立成功的态度第2章 失败之末，成功之始初做销售容易钱不容易挣没有退路第3章 一切从你想得到什么开始第一次成交第4章 “寄生虫”也是人兵不血刃第5章 “吉拉德250法则”第6章 别加入小圈子从你自己的经验中学习胜利的喜悦让事情对你有利第7章 跟哈里大叔成交后做什么？怎样做电话销售制定你自己的潜在客户名单第8章 填满“费里斯转轮的座位”你已有了一份很长的潜在客户名单确保大家都知道你是卖什么的第9章 吉拉德的工具箱现在就开始发展你的档案一个很小但强有力的销售工具试着向与你交谈的每一个人销售第10章 让顾客读你的信让顾客读你的信才是真正的考验一个月中最好的时光以前的老顾客，就是你现在最好的潜在客户第11章 “猎犬计划”信守诺言，他们会因此爱你每个人都可以是你的“猎犬”介绍人不要现金怎么办？让你的理发师谈起你寻找你的“猎犬”失小利益，得大生意第12章 做什么与为什么做销售得更多不必更亲近要干得聪明而不是勤劳宁可损失一天也别损失250名潜在客户明白自己的损失会帮你取胜第13章 诚实是最好的对策喜欢顾客现有的东西，他就会喜欢你销售的东西吃小亏占大便宜第14章 与顾客面对面穿着尽量贴近顾客让顾客感激你第15章 销售气味记住曾经吸引你购买的气味让他上钩第16章 间谍与情报获知顾客的名字很关键如何读懂顾客集中火力拼销售贷款购物是常用的办法为成交做好准备第17章 锁定交易让顾客下订单如何确保你付出的时间有金钱回报成交后对我的信任是关键让他先把产品拿走以使他只好成交现场交付对很多销售员来说都是好办法神奇的字眼第18章 继续获胜将柠檬变成桃子保持联系我的办法更好第19章 你能得到的一切帮助最大的竞争者伟大的表演才是硬道理生活中最令我兴奋的东西第20章 花钱与赚钱肯定非常划算的开支不要怕自己的办法与众不同，它通常会更好第21章 没有最后一章任何人都能像我一样做到顶尖的位置销售中最有价值的资产成功也可以发生在你身上

## &lt;&lt;怎样赢销&gt;&gt;

## 章节摘录

第2章 失败之末，成功之始：有人曾说我天生就是干销售的料。

对此我要说，错。

有些销售员可能是天生的，甚至可能大部分销售员都是天生的，但我不是。

我全靠自己努力拼搏，才成了一名成功的销售员。

如果我能从失败走向成功，任何人都可以。

请看下面的故事，你很快就能明白我的意思。

很多人小时候都很穷，但我小时候是特别的穷，和现在贫困黑人的生活差不多。

我于1928年11月1日出生在底特律市东南区。

当时人们管那个地区叫意大利区，但我认为应该叫西西里区，因为意大利与西西里这两个名字对我来说差别是很大的。

我很自豪自己是西西里人，但许多人，包括意大利其他地方的人都歧视我们，并试图证明西西里人从小就加入了“黑手党”。

我强烈的自豪感让我小时候甚至几年前还遇到了不少的麻烦。

谁要是侮辱我，比如叫我“意大利崽子”、“拉丁佬”或“外国佬”，我会立刻跟他打架。

我知道每个人都会对某些人或事怀有偏见，但是谁对我的祖籍有偏见我都要生气。

如果别人叫我“意大利崽子”、“拉丁佬”或“外国佬”，我就会打得他鼻青脸肿。

我可是真把不少人打得鼻青脸肿呢。

在我刚记事的时候，我家住在两家合住房子的楼上。

那座房子的对面是堆煤场。

你若是在堆煤场附近居住过，就会知道那种地方待起来很难受。

但也有它的优势。

当冬天到来时，由于家庭收入很低，我们根本没钱买煤取暖。

那时我和哥哥吉姆就会偷偷溜到煤场，我钻过篱笆把煤块扔给哥哥，然后我们就拖着装煤块的麻袋回家生火取暖。

我们的燃料有时就是全从煤场偷来的，那时我们并不在乎那不是我们家的煤。

我小时候的情况就是如此。

我家的煤炉在地下室，但我能记住那个地下室却出于另一个原因，那就是父亲总喜欢在地下室打我，从我记事起就这样。

估计我小时候和大部分小孩一样，没什么特别之处。

我搞不明白他为什么只打我，而不打我的哥哥和两个妹妹。

他总是把我拉到地下室用绳子捆上，然后用打磨剃刀用的大皮带抽我。

不管我们4个孩子哪一个叫了一声，或是因为什么小事，他总是要先打我一顿。

在地下室他一边打我，还一边大叫“你这个调皮蛋，永远没出息，早晚进牢房”，等等。

我不知道他为什么专和我过不去，在那所房子生活的岁月里，他总是这样。

<<怎样赢销>>

编辑推荐

《怎样赢销》适用于所有产品领域的销售员和培训人员，可作为营销专业师生的最佳参考教材。

<<怎样赢销>>

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>