

<<美国金牌推销员的成功秘诀>>

图书基本信息

书名：<<美国金牌推销员的成功秘诀>>

13位ISBN编号：9787801750532

10位ISBN编号：7801750535

出版时间：2003-4

出版时间：中国长安出版社

作者：乔.库尔曼

页数：184

字数：202000

译者：孙奇

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>

## <<美国金牌推销员的成功秘诀>>

### 内容概要

作者乔·库尔曼是著名美国金牌推销员，是第一位连任三届美国百万圆桌俱乐部主席的推销员。本书是他的自传，也是他成功历程的忠实记录。

作者以自己从一个屡经失败的人历练成每打一个电话就有19美元收益（40年前）的金牌销售员的经历，剖析做人做事深刻的道理；以一个个成功的案例，揭示成功哲理；书中的格言警句耐人寻味，令人阅读起来，趣味盎然又真实可信，在不知不觉中受到启发，使看似艰辛的推销工作，变得简而易学。

在我的青年时代，我读《我的路》，那是我推销事业的第一课，也是我做人做事的第一课……当时我几乎可以将好些段落背出来。

我说的完全是我自己的真实感觉，应该把《我的路》译成各种文字，发行几十亿册，让世界上每一个渴望成功的人都读一读，贫穷的人可能会少很多。

我也经常阅读各种推销书籍，最读不厌的就有这本《我的路》。

我在上面做了很多笔记，让人吃惊。

一个金牌推销员的技巧精华，还有他的爱心、他的热情，就像清新的微风……，你会明白，为什么《我的路》在推销界里维持着半个世纪的影响。

我眼里的好书，是那种能帮助社会和个人不断进取的著作……昨天于读《我的路》，我又有了新的启发。

一本书不可能改变一个人的命运，但它是源头活水，是贫穷人家吃到的。

第一个生日蛋糕，是人间第一个春天。

因此我感谢本书。

本书把做人做事的道理，从利益角度剖析给我看，实话说，我感到震撼。

我当然也知道，它永远不能与《资本论》《哈姆雷特》，或任何一部经典名著相提并论，但是，千真万确，是它给了我赚钱的力量。

## <<美国金牌推销员的成功秘诀>>

### 作者简介

乔·库尔曼，（Joe Culmann）（1890——1972），幼年丧父，11岁，就凌晨4点半起床，到街上卖报。22岁成为一名寿险推销员。

经过10个月无望的奔波，他深深绝望，决定辞职。一件小事改变了他的命运，他又回到了推销之路。

29岁，他成为美国薪酬最高的推销员之一。

## <<美国金牌推销员的成功秘诀>>

### 书籍目录

译者序 关于本书及其他本书与《世界上最伟大的推销员》之比较本书的出版缘起与作者第一章 成败一念间 1.没有热情，能打动谁！  
2.学到推销的第一个技巧 3.战胜胆怯的好办法 4.多想出智慧第二章 成功的秘诀 5.最重要的推销秘诀 6.抓住目标，准确出去 7.迷茫之后的进步 8.推销中的11条经验 9.推销中的提问技巧 10.发现购买动机 11.学会问“why”——推销最重要的字眼 12.还有其他原因吗？  
13.与其多说，不如多听第三章 如何赢得信任 14.赢得信任的第一个原则 15.赢得信任的第二个原则 16.赢得信任的第三个原则 17.赢得信任的第四个原则 18.赢得信任的第五个原则 19.赢得信任的第六个原则第四章 怎样使人们愿意跟你做生意 20.“您是如何开始您的事业的” 21.处处受欢迎的诀窍 22.记住别人的姓名和面孔 23.永远不要喋喋不休 24.如何消除对大人物的恐惧第五章 神奇的销售技巧 25.怎样接近客户 26.预约电话不谈生意 27.不要轻视秘书和接线员 28.坚持不懈地练习 29.好的演示胜过雄辩 30.关心老顾客 31.完成推销的七步骤 32.最后一个杀手锏 33.成功之路附录一 成功推销员与失败推销员在时间分配上的比较附录二 第\_\_\_\_周阅读记录表附录三 第\_\_\_\_周行动记录表附录四 做人做事箴言录附录五 富兰克林自论13美德附录六 译者推荐给员工的12种书

<<美国金牌推销员的成功秘诀>>

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>