

<<探索式推销>>

图书基本信息

书名：<<探索式推销>>

13位ISBN编号：9787801977694

10位ISBN编号：7801977696

出版时间：2007-7

出版时间：企业管理出版社

作者：Omar Periu

页数：254

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>

<<探索式推销>>

内容概要

如果你常常如是对自己说： 我需要在经济上体会到更多的安全感； 我需要为自己制定一个更高的销售目标，然后再去实现这个目标； 我需要更多的自由，去享受家庭和朋友带来的快乐；
 我需要为自己的顾客提供更好的服务； 我需要创造一个属于自己的成功！

那就开始使用这本书吧。

把你在本书中所学到的原则运用于实践之中，不仅会有助于你在经济上获得更大的自由度，而且可以让你的职业素质更上一层楼。

遵从书中12条黄金法则的指引，跟随探索式推销的脚步，你会亲眼看到自己在众多推销员中脱颖而出。

。在这本充盈着“点子”的书中，众多已经为实践所验证的技巧无疑可以为你带来立竿见影的收益。

当然，第一步就是更认真地去看待自己的推销事业。

带着这样一种信念，当你翻开这本书的时候就会发现，智慧与知识在这里无处不在。

<<探索式推销>>

作者简介

奥马尔·佩鲁，尽管人们开始用“活力四射”、“精力旺盛”或是“成就斐然”这样的词来赞美奥马尔·佩鲁，但这些词却无一能准确地反映出他在早期从事推销职业时所取得的成绩。起初，他对销售过程及其各种结果几乎一无所知，更谈不上什么成功了。后来他跟从推销大师钻研推销理

<<探索式推销>>

书籍目录

序致谢为什么要读这本书助学标识序言 导言 法则一 成为一名侦察员——提问 法则二 进入角色 法则三 修炼探索本能——倾听和观察 法则四 有策略的提问技巧帮助你发现具体答案 法则五 探索式推销好比一盘数字游戏 法则六 像侦察员那样搞好关系——建立和谐的客户关系 法则七 开发判断客户的直觉 法则八 探索式推销人员如何成为优秀的演讲家 法则九 异议是客户的最后一道防线 法则十 留住客户的关注并成交 法则十一 成为一名21世纪的销售人员 法则十二 保持积极的态度和充沛的激情注释

<<探索式推销>>

章节摘录

十九岁那年我遇到了一个绊脚石，未来正在离我远去，瞬间，我所有的梦想都严重歪曲。当时，我在南伊利诺伊大学（Southern Illinois University）学习声乐表演，大学三年级的上学期，我得知父亲患上了严重的心脏病。

毫无疑问，我必须尽快飞回家，陪伴在他的身边，给他所有的爱和鼓励，这是他非常需要的。于是我离开了学校几个星期，等我再回到学校的时候，并没有感受到家人欢迎浪子回来的那种温暖。教授们已经为期末评了分数等级，而且他们也无意组织一场补考。

我仿佛预见到了我未来的整个人生，六个月的延期将对我的人生带来多大的伤害？

对他们来说，六个月并不算什么；但是对我来说，这却是整个生命。

我不想失去这段时间，所以必须证明给他们看。

我离开了学校！

回想起来，我意识到这是一个巨大的错误。

一直以来，我都非常后悔没有留在学校得到学位。

我猜，极少数人会说他们这辈子没有任何悔恨。

既然木已成舟，我只能从错误中吸取教训。

通过对学生们演讲，我告诉他们学校是多么重要。

我没有沉浸在这种消极的情绪中，而是选择继续走下去，最终成为销售能手，我们必须实践同样的法则。

从学校离开什么也解决不了，只是让我沮丧低落，穷困潦倒，心生气愤！

我告诉自己忘掉这些！

我应该存些钱，去加利福尼亚州，成为一名优秀的唱片艺术家。

然而，为了攒钱，我必须先挣钱。

因此我寄居在表哥伊利诺伊州的公寓里，找了一个采石场工人的工作。

沉浸在消极情绪中，只能让这些不良情绪变得更加强大，但是如果能从中学到经验和教训，就能够带着你和你身边的人走向未来的成功！

我不知道你是否熟悉采石场的工作，让我给你稍稍描绘一下我每天地狱般的工作吧。

每天在地下三十公尺工作将近十个小时，全副武装，带着一整套耳机和呼吸器、安全帽，穿着厚重的衣服，以防被飞来的石头砸伤。

对我来说，这意味着我吃到的石头残渣比食物还要多。

我的工作就是没日没夜地清洁、润滑那些被碎石残渣塞满的滑车。

我每天都带着受伤的背回家，更糟糕的是，还有一颗受伤的心。

我到现在都觉得这是一个让人绝望的工作。

是否有过一个工作曾让你愤恨不已，并且带给你无数的泪水？

如果有的话，你就会切身体会我的感受了。

我恨我的工作。

我恨我的生活！

过了将近一年，我攒够了钱，把行李放在了车顶的行李架上，就驶向了加利福尼亚。

生命中总有些事情是最出乎意料的，不幸就发生在我追寻演员梦想的旅途中。

一阵强风把车顶的行李架吹飞了，所有的行李全都丢了。

我抵达加利福尼亚州，支付了毁坏行李架的维修费以后，剩下的钱就只够租一间极小的工作室兼公寓了。

采石场的工作严重地损坏了我的声带，而我口袋里的钱也好像我想成为歌唱家的梦想一样空空如也。

从梦想回到现实之后，我发现自己能做的只有两件事：举重和做教练。

从高中到大学，我都对如何通过合理的膳食和锻炼来使身体强壮很是精通，但是我所有的举重证明都在旅途中丢失了，我只能在一所健身俱乐部找了一个教练的工作。

现在我的生活中可以有一些奢侈品了，例如桌子上的食物、头顶的房顶。

<<探索式推销>>

成为一个健身教练对我来说是很自然的事情，但是我想要的远不止这些。

在这个健身俱乐部中，我周围的销售人员都比我挣的钱多很多，因此我决定尝试着来做销售。这种“尝试来做”的态度就是我的第一个错误。

没有人抱着试一试的心态却做成了一笔大单，对吧？

我就是这样。

以我前9个月每个月147美元的收入，我当然不可能做出什么惊人之举。

不管你是否相信，希望得到更多就是情感上的一枚火箭，对许多非常成功的销售人员来说更是一剂强有力的催化剂。

除了销售，还有其他什么职业能够让你摆脱经济窘迫，获得无数的成功机会呢？

我能够发动的就只有我那辆已经用了十年的GTO了。

事实上，我的朋友们都揶揄我说，它产生的烟甚至比《飘》中燃烧的亚特兰大城还要多。

我并不担心未来生活有何变化，弥漫的烟雾遮蔽了一切。

我的车排出的气太多了，在十字路口我都看不到指示灯的变化，发动机让我周围车上的人都呼吸困难。

从所有的外在表现来看，我毫无特别之处，只是芸芸众生中的一员。

另外让我苦恼的是，我如何才能把东西卖出去。

除了提高自己的能力和增加收入，我整日都在为自己感到难过和生气。

难道所有人都能成功唯独我不可以吗？

这就是我，一个为明星服务的私人健身教练，周围都是成功人士，一天天过去，我对自己越来越生气，越来越失望。

我必须从现在的生活中得到更多！

原谅我把自己的故事放到了这本书里，但是许多销售人员看着顶级的精英们时，也会问自己同样的问题：“难道所有人都能成功唯独我不可以吗？”

让我们暂时休息一下，当你看这本书的时候，你已经踏上了成功之路。

你可以成功！

这是千真万确的！

然而，我当时却并不那么自信。

每一天的担心和惶恐都会延续到第二天，直到失望和沮丧让我越来越远离销售这个愿望。

更重要的是，我开始怀疑起我的信念。

当我是一个小男孩时，我的爸爸就教导我要热爱美国，坚信我的能力能够使我梦想成真。

这些年来，我清楚地知道他不会骗我。

如果我不能像别人那样抓住机会，得到成功的话，那么他为什么要把我从古巴带到美国这块充满机会的土地上来呢？

我甚至还没有意识到我现在所做事情的重要性和影响，就已经开始怀疑我的境遇和自我了。

一天下午，我坐在健身俱乐部的办公桌前，凝视着窗外。

你们中的许多人可能都知道这个情景意味着什么，许多初级销售人员称之为“开拓客户”（是的，就是这个词）。

我又一次失掉了一个销售会员资格的机会，而此时的我就只剩下空空如也的钱包和渺茫的前途。

突然，我的注意力被一辆加长版的黑色梅赛德斯6.9吸引，它停在了我们的窗外。

我还从来没有看过这样一辆车，作为一名机修工的儿子，它流畅的造型和强有力的引擎声激起了我的兴趣。

但是更加激发我兴趣的是一个英俊的、衣着考究的绅士正从车后面缓缓走来，他穿的衣服和戴的珠宝都显示了他的上层社会地位，浑身散发着成功的气息。

他径直走着，他知道自己要到什么地方去，也知道如何才能到达那里。

我对自己说：“天啊！

如果我能像他那样该多好！

”你是否也曾经看见过这样一名气质出众的人士？

<<探索式推销>>

刹那间，我就知道自己想得到什么了。

我想得到同样的成功，同样的自信，和他拥有同样的尊敬。

他走了进去，跟我的老板交谈，在我有机会和他碰面之前就离开了，但是我决定要更多地了解他。

那天晚上，我向这家俱乐部的老板大卫打听：“今天来跟你说话的人是谁？”

“我猜对了，他正如看上去一样成功：他是这家俱乐部的另一个所有者，是一个百万富翁，他是做销售的。”

随后我提出了我的职业生涯中非常重要的一个问题：“大卫，你是否能够引见我们认识？”

“我得知这位梅赛德斯的主人每隔一天都会过来的时候，我的心愿比我想的更快实现了。”

“奥马尔·佩鲁，我向你介绍我的朋友和合作伙伴，汤姆·墨菲。”

“大卫没有做更多的介绍，把剩下的时间都留给了我。”

“墨菲先生，你好！”

很高兴认识你。

“我一边说，一边伸出了手。”

然后我做了一件爸爸妈妈教我的事情，我问道：“你是否介意今天午餐或茶点过后，我向你请教一些问题？”

“我感觉到他能告诉我，因为我对成功的极度渴求。”

如果你想向一些成功人士学习，那么邀请他们一起午餐或是一起喝杯茶或咖啡，然后向他们请教关于成功的问题。

“当然可以了，奥马尔。”

“汤姆说。”

在午餐时，他问我：“你在健身中心做什么呢？”

“我在做销售。”

“我回答道。”

“那么你平均的收入是多少？”

“他继续问。”

“大约每月147美元。”

“我低声说，期待着他长篇大论地告诉我应该怎样做才能像他一样成功。”

但是我只听到他幽默地说：“哦，提升空间很大嘛！”

“数个星期以来，我第一次能够嘲笑我自己，这在销售中是非常重要的：始终保持幽默感。”

顶级的成功销售人员会经常嘲笑自己的错误。

他们知道，每个人都会犯错，是从错误中得到教训还是让它们毁掉你的职业生涯，区别就在于有无勇气嘲笑自己的能力。

笑是一剂良药。

汤姆建议我去参加汤姆·霍普金斯的研讨会，霍普金斯是全国顶级的销售培训大师，并且巧合的是，他还是组织这个研讨会的公司的CEO。

虽然听起来非常不切实际，但我的确是花了仅剩的155元钱去参加这个研讨会，汤姆也免费借给我如何掌握销售的艺术的书和磁带。

墨菲已经成了我职业生涯中的良师，同时也是值得尊敬的亲密朋友。

他把我介绍给了其他一些大师们，像齐格·金克拉、厄尔·南丁格尔（Earl Nightingale）、麦斯威尔·马尔兹（Maxwell Maltz）博士、奥格·马丁诺（Og Mandino）、诺曼·文森特（Norman Vincent Peale）博士、迪克·加德纳（Dick Gardner），以及其他一些愿意分享成功经验的人们。

时间飞逝，我们的友谊也越来越深。

我告诉墨菲，我想成为一名专业歌手。

起初，当我告诉他我认为销售人员很像电视上的侦察员的时候，墨菲还嘲笑我。

我告诉他由于歌剧的训练，我可以去模仿，我可以成为一名探索式推销人员。

我们讨论得越多，就越发现伟大的侦察员和伟大的销售人员有很多的共同点。

<<探索式推销>>

更多的午餐，更多的测试，更多的分享想法的会议，墨菲和我开始设想整个探索式推销的流程了。

他鼓励我，随后我发现这就是成功的关键所在，我不断提高的销售业绩就是最好的证明。

墨菲果然是一个完美的探索式推销人员，他帮助我界定、发扬这本书的法则。

它们不仅仅帮助我成为运动、健康、健身领域里的顶级销售人员，而且将我推到了全球演讲的舞台上。

汤姆和我都看到了运用和教授探索式推销的法则所带来的排山倒海般的积极效果。

我可以保证，你也会体验到同样的积极效果。

随着我们的友谊的不断深入，随着我作为侦察员能力的提高，随着我的销售业绩的提升，我从一个每月147美元收入的销售，成为了这个行业中的顶级销售精英，但是我并没有止步。

接下来，我成了18个健身俱乐部的总经理，在那些一直为我工作的销售人员身上始终实践着已经被证实的法则。

这就对了！

我培训这些销售人员在销售健康设备的时候实践探索式推销的法则，很快，我就决定为自己买一个俱乐部和一套运动设备。

<<探索式推销>>

媒体关注与评论

奥马尔·佩鲁是名副其实的职业推销员！

每一位超级推销员都是一个专业侦探，他们有着夏洛克·福尔摩斯、神探科伦坡或是大侦探尼洛·伍尔夫一样的睿智和能力。

少数人很幸运，他们的能力是与生俱来的。

但对于大多数人而言，这种能力是可以通过后天的学习、练习和深化而掌握的——正是这样一种技巧，才把平庸无奇的推销员转变成销售大师，而这本深刻全面的《探索式推销》则提供了成为顶级销售专家的秘诀。

——汤姆·霍普金斯（Tom Hopkins） 畅销书作者，权威销售培训专家 本书是送给你的一道大餐！

和任何其他领域进行的探索一样，推销也需要以提问、倾听和观察为起点。

怎样提出自己的问题，你需要听些什么，以及你所看到的，可以为你完成重要的销售任务提供种种有价值的线索。

《探索式推销》不仅详细地为你奉献出这些重要的技巧，而且还说明了一种使用和收集信息的有效方式。

它把探索式推销技巧运用到各行各业的销售工作中，从探索到锁定对象，从推荐到成交，无所不包。而贯穿于全书的各种图标，则可以帮助你了解我们推荐的策略、重要的提示和技巧，以便于让你不会错过本书中的任何一个秘籍。

——齐格·金克拉（Zig Ziglar） 奥马尔是销售过程的大师！

你现在的销售业绩如何呢？

你现在处于销售生涯的哪一个阶段呢？

你的销售技能能否更上一层楼呢？

你对自己的销售业绩是否满意？

你是否能接受目前的收入？

如果答案让你感到不快的话，这本书就绝对值得你一看。

——博恩·崔西（Brian Tracy）

<<探索式推销>>

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>