

《世界上最伟大的推销员》

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销员》

13位ISBN编号：9787511334114

10位ISBN编号：7511334113

出版社：宿文渊 中国华侨出版社 (2013-05出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《世界上最伟大的推销员》

前言

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：人脉、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但其中最重要的有3个，即经验、方法和知识。为了让梦想成功的推销员获得这三项必备的成功“武器”，我们推出了这本《世界上最伟大的推销员》，其内容全面、案例生动、方法实用，让读者一册在手，即可轻松赢得推销的成功。学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙。我们在“世界上最伟大的推销员”部分精选了全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等世界顶尖级的推销大师的推销经验、人生智慧和成功之道。在本书中，神奇的推销大师原一平教给你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们，发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德，他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!”他教会了我们如何把任何东西卖给任何人……他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇的引领、感召和指导下，无数的推销员从平凡走向卓越，改变了人生命运。这些大师们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，给广大的推销员提供了良好的参考范本，为他们提升个人的修养和素质，改进销售的习惯和方法，迅速提升推销能力和业绩，更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。运用正确的做事方法，可以让你事半功倍。在现代市场经济条件下，无论是对企业还是对营销人员而言，要想在激烈的竞争中脱颖而出，必然要透彻地理解营销，娴熟地应用营销工具。营销方法是对营销实践的科学总结，是处理特定问题的利器，了解与掌握各种营销方法已经成为企业管理者必备的商业素质，更是营销人员成就事业的必修课。本书“世界上最伟大的营销方法”部分从营销环境分析、市场机会选择、确定产品竞争优势、价格定位与营销推广、市场营销策略、营销执行与管理等方面精选了最有效的营销方法，涵盖营销工作的整个流程。这些方法集中体现了营销大师和商业精英们的经营智慧和营销艺术，其高效性经过了实践的反复检验，可以帮助企业和营销人员解决营销中遇到的各种难题，更科学地作出营销工作中的各项重大决策，从而渡过危机，创造辉煌业绩。不断充实自己，获取新知，可以使思考延伸，找到正确的方向，增加你前进的愿望和动力。在商业领域，市场营销学是一门最具有综合性的学科。要想成为推销员中的佼佼者，必须具备一定的专业知识，不断提升自己。所以我们在“世界上最伟大的营销书”部分选取了一些最有影响力的营销书，对它们的核心内容和作者做了详细介绍。这些书籍的作者都是市场营销的专家，他们在市场营销领域提出了很多新的观点。其中很多作家的名字如奥格·曼狄诺、菲利普·科特勒和汤姆·霍普金斯等读者可谓耳熟能详，这些书的确发展和挑战了现有的市场营销理论和实践。其中杰弗里·吉特莫的《销售圣经》通过精彩的案例分析、幽默的工作方式、细微的情景处理不断影响和改变着管理、销售人员的职业观念，为千百万销售人员提高业绩立下了汗马功劳。汤姆·霍普金斯和劳拉·拉曼合著的《就这样成为销售冠军》结束了数以万计彷徨在销售领域的人们被动、无奈的局面，给在失败线上挣扎的销售人员以巨大的鼓励，使他们具有了走向成功、成为冠军销售员的信心。菲利普·科特勒和特里亚斯·德贝斯在他们的合著书《水平营销》中介绍了水平营销的概念，从而帮助公司避免在研发新产品时落入分割现有市场而非发展新市场的困境。在《关系营销》一书中，里吉斯·麦克纳第一个描述了市场营销等式中变化的客户作用……本书的三个部分“世界上最伟大的推销员”、“世界上最伟大的营销方法”、“世界上最伟大的营销书”给读者提供了成为伟大的推销员必备的三件利器。每个梦想成功的人都可以从《世界上最伟大的推销员》中广征博取，借鉴营销大师的经验教训，找到最适合自己的营销观念、策略和技巧，显著提高自己的营销水准，踏上成功之路，赢得财富。

《世界上最伟大的推销员》

书籍目录

上篇 世界上最伟大的推销员第一章 奥格·曼狄诺教你怎样成为最伟大的推销员我用全心的爱迎接今天我将坚持不懈直到成功我是自然界伟大的奇迹我永远沐浴在热情之中我珍惜生命中的每一天我在困境中寻找机遇我每晚反省自己的行为我要控制情绪笑遍世界第二章 原一平给推销员的9个忠告培养自身，做一个有魅力的人处处留心，客户无处不在关心客户，重视每一个人定期沟通，紧密客户关系主动出击，打开客户大门赢得客户，好好对待“上帝”管好客户资源，让客户连成片对生意介绍人必须信守承诺重视250法则，客户不再遥远第三章 乔·吉拉德能将商品卖给任何人的秘密让产品成为你的爱人精心地准备销售工具记录与客户交流的信息使用气味来吸引顾客抓住顾客心理促成交易全方位获取销售信息积极为成交做好准备成功结束推销的艺术第四章 贝特格无敌推销术听到“不”时要振作最重要的销售秘诀在极短时间内达成销售必须学会的销售技巧如何确保顾客的信任让人们愿意和你交流不要害怕失败第五章 托德·邓肯告诉你如何成为销售冠军排练法则——排练好销售这幕剧靶心法则——开发高回报的顾客杠杆法则——让对手成为杠杆求爱法则——用真诚打动顾客钩子法则——吸引顾客守候到底催化法则——建立成熟的客户关系加演法则——不断提升服务质量80/20法则——重点出击，高利回报第六章 托尼·高登的销售秘诀放弃你头脑中的一切为了更好的明天学习爱上你正进行的工作与大家分享你的快乐走上成功事业的巅峰第七章 成就你一生的销售技巧让笑容成为销售的武器以优雅的谈吐敲开顾客之门倾听的人更受顾客欢迎不可忽视真诚地赞美他人好仪表让客户喜欢上你勤于思考使你一路畅通不能忽视的细节的力量诚信的能量永远巨大无比拥有健康是成功的保证生活需要一颗感恩的心第八章 一分钟说服——世界上最棒的推销艺术开场白沟通技巧预约采访技巧产品介绍技巧成交语技巧处理反对意见的技巧问对问题技巧第九章 9步走向成功推销勇敢地亮出自己先推销你自己成功始于行动3条黄金定律找到你的客户赢得顾客的心让客户无法回绝完美成交艺术提供美的服务中篇 世界上最伟大的营销方法第一章 营销环境分析市场调研外部宏观环境分析外部微观环境分析企业内部环境分析市场机会分析法环境威胁机会矩阵市场潜力分析销售预测分析法市场占有率分析法核心能力分析法第二章 市场机会选择竞争对手界定法竞争性路径分析法消费者购买决策行为分析法组织采购行为分析法市场细分营销利益细分法目标市场选择法差异化营销第三章 确定产品竞争优势产品生命周期及其营销策略品牌定位四步法产品与品牌的关系模型品牌延伸策略产品概念测试法产品组合策略ABC分析法第四章 价格定位与营销推广成本加成定价法目标收益定价法边际成本定价法随行就市定价法认知价值定价法逆向定价法动态定价法价格调整策略促销组合策略制定法广告促销策略销售促进策略第五章 市场营销策略6Ps和10Ps组合分析法4C和4R营销7P服务营销关系营销深度营销绿色营销文化营销逆向营销合作营销体验营销品牌营销第六章 营销执行与管理年度营销计划制订法营销组织构建法营销人员绩效考核法营销人员薪酬设计法销售人员管理法销售业务管理法销售通路管理法营销业务流程规划法营销与财务结合的方法下篇 世界上最伟大的营销书一《销售圣经》二《销售巨人》三《就这样成为销售冠军》四《营销管理》五《水平营销》六《体验营销》七《关系营销》八《4R营销》九《营销全凭一张嘴》十《胜算——用智慧击垮竞争对手》十一《市场领袖的法则》十二《长尾理论》

《世界上最伟大的推销员》

章节摘录

这便是爱的力量，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。世界不能没有爱，爱对于我们就像空气、阳光和水。爱是一宗大财产，是一笔宝贵的资源，拥有了这种财产和资源，人生就会变得富有、幸福，人生就会步入成功的顶峰。一颗善良的心，一种爱人的性情，一种坦率、诚恳、忠厚、宽恕的精神，可以说是一宗财产。百万富翁的区区财产若与这种丰富的财产相比较，便不足挂齿了。怀着这种好心情、好精神的人，虽然没有一文钱可以施舍与人，但是他们能比那些慷慨解囊的富翁行更多的善事。假使一个人能够大彻大悟，能尽心尽力地为他人服务，为他人付出爱心，他的生命一定能获得事实上的发展。最有助于人的生命发展的莫过于从早年起就培养爱心以及懂得爱人的习惯了。尽管大量地给予他人以爱心、同情、鼓励、扶助，然而那些东西在我们本身是不会因“给予”而有所减少的，反而会由于给人越多，我们自己也越多。我们把爱心、善意、同情、扶助给人越多，则我们所能收回的爱心、善意、同情、扶助也越多。人生一世，所能得到的成绩和结果常常微乎其微。此中原因，就是在爱心的给予上显然不够大方。我们不轻易给予他人以我们的爱心与扶助，因此，别人也“以我们之道，还治我们之身”，以致我们也不能轻易获得他人的爱心与扶助。常常向别人说亲热的话、常常注意别人的好处、说别人的好话，能养成这种习惯是十分有益的。人类的短处就在彼此误解、彼此指责、彼此猜忌，我们总是因他人的不好、缺憾、错误的地方而批评他人。假如人类能够减少或克服这种误解、指责、猜忌，彼此能相互亲爱、同情、扶助，那么梦寐以求的欢乐世界就能够盼望了。有一次，一位哲学家问他的一些学生：“人生在世，最需要的是什么？”答案有许多，但最后_个学生说：“一颗爱心！”那位哲学家说：“在‘爱心’这两个字中，包含了别人所说的一切话。因为有爱心的人对于自己则能自安自足，能去做一切与己适宜的事；对于他人，他则是一个良好的伴侣和可亲的朋友。”我们大多数人都是因为贪得无厌、自私自利的心理，以及无情、冷酷的商业行为之故，以至于目光被蒙蔽，以致只能看到别人身上的坏处，而看不到他们的好处。假如我们真能改变态度，不要一味去指责他人的缺点，而多注意一些他们的好处，则于己于人均有益处。因为由于我们的发现，他人也能感觉到他们的好处，因此感到兴奋并获得自尊，从而更加努力。假如人们彼此间都有互爱的精神，这种氛围一定可以使世界充满爱和阳光。在宾夕法尼亚州，有一段时间，当地人们最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者将他的人像吊在树上泄恨，充满火药味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁要取他的性命。他雇用了许多保镖，防止遭人杀害。他试图忽视这些仇视怒潮，有一次曾以讽刺的口吻说：“你尽管踢我骂我，但我还是按照我自己的方式行事。”但他最后还是发现自己毕竟也是凡人，无法忍受人们对他的仇视，也受不了忧虑的侵蚀。他的身体开始不行了，疾病从内部向他发动攻击，这令他措手不及、疑惑不安。起初，“他试图对自己偶尔的不适保持秘密”，但是，失眠、消化不良、掉头发、烦恼等病症却是无法隐瞒的。最后，他的医生把实情坦白地告诉他，他只有两种选择：财富和烦恼，或是性命。医生警告他：必须在退休和死亡之间做一抉择。他选择退休。但在退休之前，烦恼、贪婪、恐惧已彻底破坏了他的健康。美国最著名的女传记作家伊达·塔贝见到他时吓坏了。她写道：“他脸上所显示的是可怕的衰老，我从未见过像他那样苍老的人。”医生们开始挽救洛克菲勒的生命，他们为他立下3条规则——这是他以后奉行不渝的3条规则：

(1)避免烦恼，在任何情况下绝不做任何事烦恼。(2)放松心情，多在户外做适当运动。(3)注意节食，随时保持半饥饿状态。洛克菲勒遵守这3条规则，因此而挽救了自己的性命。退休后，他学习打高尔夫球、整理庭院，和邻居聊天、打牌、唱歌等。但他同时也做别的事。温克勒说：“在那段痛苦至极的夜晚里，洛克菲勒终于有时间自我反省。”他开始为他人着想，他曾经一度停止去想他能赚多少钱，开始思索那笔钱能换取多少人类的幸福。简而言之，洛克菲勒开始考虑把数百万的金钱捐出去。有时候，做件事可真不容易，当他向一座教堂捐献时，全国各地的传教士齐声发出怒吼：“腐败的金钱！”但他继续捐献。在获知密歇根湖岸的一家学院因为抵押而被迫关闭时，他立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。他也尽力帮助黑人，帮助完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿。当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值5角钱的药品就可以为一个人治愈这种病，但谁会捐出这5角钱呢？”洛克菲勒捐出数百万美元消除十二指肠虫，消除了这种疾病。然后，他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会，致力于消灭全世界各地的疾病、扫除文盲等工作。P4-5

《世界上最伟大的推销员》

编辑推荐

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：人脉、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但其中最重要的有3个，即经验、方法和知识。为了让梦想成功的推销员获得这三项必备的成功“武器”，我们推出了这本《世界上最伟大的推销员》，其内容全面、案例生动、方法实用，让读者一册在手，即可轻松赢得推销的成功。 《世界上最伟大的推销员(精)》的作者是宿文渊。

《世界上最伟大的推销员》

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:www.tushu000.com