

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

13位ISBN编号：9787513604345

10位ISBN编号：7513604347

出版时间：2011-1

出版社：中国经济出版社

作者：文义明

页数：277

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大师实战秘诀》

内容概要

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》内容简介：成为一名优秀的、顶尖的推销员是每一名从事推销工作的人梦寐以求的事情，然而据统计，我国目前共有6000余万名销售人员，要想在竞争如此激烈的推销大军中脱颖而出并不是一件容易的事。但是，没有人生来就会推销，即便是那些名声显赫的推销大师，也都是从最底层做起。一点一滴地积累经验，经历了无数的磨难才登上成功的宝座。与他们相比，无疑我们是幸运的，因为我们有着大量的成功经验可以吸取，有着大量的推销技巧可以学习，有着大量的教训可以避免我们重蹈覆辙，而我们要做的只是购买一本关于推销的书籍，耐心地读一读。

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

书籍目录

世界第一推销大师——乔·吉拉德

充满信心去推销
告诉别人你是推销员：深深地热爱自己的工作
因为专业所以领先：推销员要精通产品知识
牢记“250法则”
销售是一门双赢的艺术
鲜花赠佳人：用爱心和尊重赢得潜在客户
善用名片：把自己介绍给周围的每一个人
贺卡问候：推销中的情感攻势
猎犬计划：让客户帮你寻找新客户
把握销售的关键——成交
巧妙引导：让客户不再推脱
乱拨电话：如此寻找潜在客户
没话找话：激发客户的说话兴趣
让客户参与你的产品展示
诚实是推销之本

保险业销售之神_原一平

一笑值千金：用你的笑容打动客户
让推销从赞美开始
带着幽默去推销
用乐观积极的态度去面对困境
时常反省自己的行为
坟场客户与不差钱先生：客户无处不在
欲擒故纵——推销要讲策略
用一个比喻打动客户
掌握新奇的推销方法
给客户分门别类：推销要对症下药
从客户喜好出发就能赢得客户
用声音感染客户

世界第一销售教练——汤姆·霍普金斯

日本保险女王——柴田和子
顶尖成功学家、营销培训大师——齐藤竹之助
寿险销售大王——乔·甘道夫
推销奇才——克里曼特·斯通
国际销售大师领袖——弗兰克·贝特格
销售点子大王——齐格·齐格勒
创造性销售大师——戴夫·多索尔森
作家销售大题——罗伯特·舒克
百万圆桌顶尖会员理事会主席——托尼·高登
成功学大师——奥里森·马登
顶级保险推销大师——戴维·考珀
全美十杰出推销员——雷蒙·A·施莱辛斯基
亚洲销售女神——徐鹤宁
世界冠军推销员——马里奥·欧霍文
销售天王——金克拉

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

章节摘录

世界第一推销大师——乔·吉拉德 假设你接到这样一个任务，在一家超市推销一瓶红酒，时间是一天，你认为自己有能力做到吗？你可能会说：小菜一碟。那么，再给你一个新任务，推销汽车，一天一辆，你做得到吗？你也许会说：那就不一定了。如果是连续多年都是每天卖出一辆汽车呢？你肯定会说：不可能，没人做得到。可是，世界上就有人做得到，这个人在15年的汽车推销生涯中总共卖出了13001辆汽车，而且全部是一对一销售给个人的。他也因此创造了吉尼斯汽车销售的世界纪录，同时获得了“世界上最伟大推销员”的称号，这个人就是乔·吉拉德。乔·吉拉德是推销界富有传奇色彩的人物。1928年，乔·吉拉德出生于底特律市东区的贫民窟。小时候的他自闭、自卑而且患有严重的口吃。9岁时，迫于生活压力，他不得不在底特律市中心的酒吧当起了擦鞋童。随后还做过送报生、洗碗工、送货员等。没有好的家世，没有高学历，没有上流社会的人脉，甚至好的运气他都没有，35岁之前的他是个彻底的失败者。他做过锅炉工，干过建筑师，甚至当过小偷，开过赌场，前前后后换过十几个工作，但都一事无成，最终破产，负债累累。然而仅仅用了三年他就翻身而起，并连续12年成为美国通用汽车零售推销员第一名，最终成为世界上最伟大的汽车推销员。他所缔造的纪录，迄今没有人能打破。1978年1月1日，乔·吉拉德急流勇退，转而从事教育训练工作。他每天都把行程安排得满满的，飞往世界各地去演讲，把自己的推销秘诀与人生经验传授给那些渴望成功的人们。2001年，乔·吉拉德跻身“汽车名人堂”，这是汽车界的最高荣誉。名列其中的名人，都是汽车业界的先驱与灵魂人物，包括福特汽车创办人亨利·福特、本田汽车创办人本田宗一郎、法拉利创办人恩佐法拉利等人。乔·吉拉德，是唯一的汽车销售员。

充满信心去推销 销售是与人交往的工作。在销售过程中，销售员会与形形色色的人打交道，有财大气粗、权位显赫的人物，也有博学多才、知识渊博的客户。销售人员要与某些方面胜过自己的人打交道，并且要能够说服他们，赢得他们的信任和欣赏，就必须坚信自己的能力，然后信心百倍地敲开客户的门，从容不迫地与他们侃侃而谈。如果销售人员缺乏自信，害怕与客户打交道，那么最终会一事无成。然而，很多销售人员都做不到这一点，当情况稍有不小时，他们便会断定：要做成这笔买卖是不可能的。实际上，世界上没有什么不可能的事。‘在那些成功的销售员的字典里面，根本没有“不可能”三个字。只要你有信心坚持下去，就有成功的可能。’

乔·吉拉德成功前换过很多工作，但是都一事无成，负债累累，朋友也都弃他而去。但乔·吉拉德说：没关系，笑到最后才算笑得最好。他望着一座高山说：我一定会卷土重来。他紧盯的是山巅，旁边这么多的小山包，他一眼都不会看。3年以后，他成了全世界最伟大的销售员，“因为我相信我能做到。”

乔·吉拉德说过，“在我的生活中，从来没有‘不’，你也不应该有。‘不’，就是‘也许’；‘也许’，就是肯定。我不会把时间白白送给别人的。所以，要相信自己，一定会卖出去，一定能做到。”

.....

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

精彩短评

- 1、书挺好，对人激发挺大。
- 2、替别人买的，
- 3、帮朋友买的，是不错。就是纸的质量没有想象中的好
- 4、这本书对于我们业务员来说很实用
- 5、对从事销售的人很有帮助!

《世界上最伟大的推销大师实战秘诀》

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：www.tushu000.com