

《乔·吉拉德快速推销全书》

图书基本信息

书名：《乔·吉拉德快速推销全书》

13位ISBN编号：9787502838690

10位ISBN编号：7502838694

出版时间：2011-6

出版社：地震

作者：王永军

页数：389

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

《乔·吉拉德快速推销全书》

前言

乔·吉拉德是世界销售界的传奇人物，有着“世界上最伟大的推销员”的美誉，不仅如此，他还连续12年荣登吉尼斯世界纪录大全销售第一的宝座，其所创造的平均每天销售6辆汽车的世界销售纪录，至今无人能及。然而，在这些成功的背后，吉拉德曾是一个全盘的失败者，他患有严重的口吃，并换过40个工作都无所作为，直到踏入汽车推销行业，他的人生才真正开始！也许，我们都羡慕吉拉德的成功，殊不知，这位引领销售潮流的成功者，当年也与我们一样，是站在同一起跑线上，进而走向了成功！都说英雄加速着时代的脚步，然而，时代的巨变，也在呼唤着新英雄的出现，其实，站在这个新时代的起点，我们每个人都充满了机遇，只要我们学会吸取经验，就能够站在巨人的肩膀，展望自己的未来，并成为下一轮的英雄！本书就是大家借鉴巨人的最佳途径，它将吉拉德的销售历程，分成了成长篇、激励篇、蜕变篇这三个部分，以不同时期的不同技巧需求，来为大家详细诠释正确的销售方案，并且，书中还针对不同阶段的每个细节，来传授读者最简单实用的销售技巧，进而打造自己独特的职业优势。不仅如此，本书还结合了大量的实例，让读者更加清晰的理解书中的含义，以达到事半功倍的效果！请记住，你的未来不是梦，只需从阅读本书开始！

《乔·吉拉德快速推销全书》

内容概要

书籍目录

成长篇 危机下的销售英雄第一章 小小名片作用大，要让名片满天飞 / 3 小小名片作用大，要让名片满天飞 / 3 抓住机遇，出动“轻骑兵” / 6 广撒渔网，才能钓“大鱼” / 9 顾客无处不在，名片发给路人 / 12 特殊的名片，特殊的效应 / 14 名片礼仪，不可不知 / 17 勤于思考，使用名片有技巧 / 20 小小名片有学问，做好文章成珍品 / 24 一视同仁，不能以貌取人 / 27 小客户，也应该受到重视 / 30第二章 挑战自己，向陌生人“抛砖” / 34 注重形象，打好印象这张牌 / 34 精心准备，说好第一句话 / 38 拜访陌生人，先管好时间 / 41 有“礼”走遍天下，礼貌带来大利益 / 44 用执着应对销售“场面话” / 47 嘘！“悄然”接近陌生人 / 50 唯有出奇，才能一招制胜 / 53 “软磨硬泡”，也是一种本领 / 56 巧用声音，来打动陌生人 / 60 约见陌生人，耍个小手段 / 63 抓住“软肋”，说服陌生人 / 66 “乱拨”电话，收获信息 / 69第三章 不断进取，在学习迈向成功 / 72 在坚持不懈中磨练自己 / 72 学会总结，经验就是财富 / 75 将目标定得高一点 / 77 把每一分钟都用在刀刃上 / 80 时间，要有效地规划 / 83 追求卓越，积极参加培训 / 86 勤做功课，及时更新资料 / 89 销售，只需一个坚定的信念 / 92 抓住机遇，坚持再坚持 / 95 打有准备的“仗” / 98 面对问题，勇敢迎上 / 101 销售，从被拒绝时开始 / 104 谨记：成功=重复+毅力 / 107 不做空想家，现在就行动 / 110第四章 快速销售，一切只为快速成交 / 113 幽默，使成交在愉悦中快速进行 / 113 促成交易，需要准确的判断力 / 116 攻心为上，引导客户快速购买 / 119 有效提问，助你快速完成交易 / 123 假定成交，以假乱真快速销售法 / 126 做片黏上客户的“强力胶” / 129 打蛇打七寸，从客户家人入手 / 132 快速成交，找准成交决策者是关键 / 135 用坚定的态度，让客户购买 / 138 换个思路，曲径也能快速成交 / 141 挖掘需求，才能完成销售 / 144 循循渐进，耐心地完成销售 / 147 巧用激将法，促进交易完成 / 150 不给客户留下拒绝的机会 / 154 快速成交，需帮助客户做决定 / 157 从诚信中寻找成功的契机 / 160 激励篇 苦难中磨砺“武器”第五章 推销自己，先“卖出你”再卖出产品 / 165 先“卖出自己”，才能卖出产品 / 165 销售，需要一个正确的心态 / 168 从自信、乐观的第一步开始 / 171 快速将自己推销出去 / 174 迂回方式，似慢实快推销自己 / 177 微笑，快速自我推销的不二之法 / 180 诚实，快速亲近客户的核武器 / 183 自销，“糖衣炮弹”最有效 / 186 小小道具，巧获客户信任 / 189 自我推销，动人的话语打动人 / 192 家常话实不“家常”，专业术语适得其反 / 194 一次不成功，就再试第二次 / 197第六章 吸引顾客，让产品散发“魅力” / 200 独辟蹊径，销售汽车的味道 / 200 你卖的不是产品，而是“好处” / 203 实事求是，不隐瞒产品缺陷 / 205 编个小故事，身价增百倍 / 208 对症下药，事先掌握顾客的需求 / 210 熟识产品，用特长征服顾客 / 214 切忌乱忽悠，谁都不是傻子 / 216 展示产品，切不可自以为是 / 219 画蛇添足，只能失败 / 221 注意了！介绍产品有巧技 / 225第七章 学会倾听，此时无声胜有声 / 228 学会倾听，有百益而无一害 / 228 滔滔不绝，都是二流销售员 / 231 获取信赖，用倾听尊重顾客 / 234 从倾听中发掘顾客的需求 / 237 制服愤怒顾客，只要倾听就行 / 239 面对顾客，学会“听话” / 242 倾听，对顾客最好的恭维 / 245 沉默是金，不说话的倾听艺术 / 248 懂得倾听的推销员出类拔萃 / 251 提问直击内心，倾听变成艺术 / 254第八章 升级服务，让客户变成“摇钱树” / 258 真正的销售在售后，让客户变成“摇钱树” / 258 先处理心情，再处理事情 / 261 真诚服务，巧获下一笔订单 / 264 用好最佳销售武器——服务 / 267 让所有问题划上句号 / 269 为顾客提供方便者，赢 / 272 巧避锋芒，冷静处理顾客意见 / 276 面对投诉，让顾客说“是” / 279 顾客至上，将服务进行到底 / 281 升级服务，巧走感情路线 / 285 蜕变篇 最伟大的销售员诞生了第九章 攻心为上，让顾客“芳心暗许” / 291 抓住关键，使顾客步步紧跟 / 291 善意谎言不算谎，把握尺度是诀窍 / 294 制造气氛，让顾客立刻购买 / 296 抛砖引玉，善用鱼饵钓大鱼 / 300 必要时，打一场持久心理仗 / 302 需求，打开顾客心门的钥匙 / 305 适时隐藏价格的昂贵感 / 308 巧打“亲情牌”，轻松赢信赖 / 311 诚信，俘获“芳心”的利器 / 313第十章 学会挖掘，老客户有新价值 / 316 销售员，请牢牢抓住那一个人 / 316 打造属于自己的个人关系网 / 319 人脉交换，先为感情开个户 / 323 “刺猬法则”，不可忽视 / 326 先做朋友，才能收获更多交易 / 328 从现在开始，创造永远的顾客 / 331第十一章 激发兴趣，让顾客愉悦掏钱 / 335 激发说话兴趣，首先拉近距离 / 335 有时，不妨“引诱”顾客 / 338 只要有购买诱因，你就要无限放大 / 341 欲擒故纵，激发顾客的购买欲 / 344 巧让小利，收获双赢大局 / 347 抓准心理，“帮”顾客购买 / 350 任何时刻，都让顾客愉快掏钱 / 353 扬长避短，突出自己的优势 / 356 创造一个需求，让顾客买单 / 359第十二章 注重细节，做最完美的销售巨人 / 362 办公室，你的脸面 / 362 小小礼品，礼轻意重 / 365 优化记忆，谨记顾客们的名字 / 368 细心观察，解读“肢体语言” / 371 推销时，别忽视声音的魅力 / 374 不贬对手

《乔·吉拉德快速推销全书》

，同行未必是冤家 / 378 注意购买习惯，策划完美交易 / 381 细心观察，及时识别成交信号 / 384 建立完整顾客档案，让顾客“触手可及” / 387

章节摘录

版权页：掌握递送名片的时机最典型的时机，莫过于初次拜访一位顾客，希望相识之后能够再有进一步接触，这时，我们需要给对方一个名片，无论当时的交易成功与否，至少这张留下的名片，如同一扇活动的门，让他可以随时找到我们。有时，作为销售员的我们，会被介绍给别人，这时候也要递上一张名片，这是社交场合的一种礼貌，即使没有携带名片，也应简单的用语言做一下解释。如果有人送名片给我们，并且提议与我们交换，为了尊重对方，使他不致于太尴尬，无论我们是否情愿，都应该礼节性地递给对方一张名片。此外，如果我们的工作地点、联络方式有变化，一定要尽快用名片通知自己的朋友和客户，若是碰到自己仰慕或尊重的人，非常想获得对方的电话或其他联络方法，那么，递送名片这个动作的潜台词要表达“我很想结识您”。还有一种比较特殊的情况，就是当我们去拜访某位顾客时，对方恰巧不在，这个时候，不妨留一张名片给他的家人或同事，让他回来后知晓我们的来访，并及时回复自己，以便我们能在第二次拜访时，成功的见面。掌握制作名片的技巧不少销售员的名片不是太平淡，就是累赘太多，以至于顾客拿到手以后，看一眼便忘记了，因此，在制作名片时，最好能注意以下几点：设计要个性化，要有对眼球的冲击力个性化并不是华而不实，而是要有自己的特色，颜色既不能太花哨，也不能太单调了，美观大方即可。

《乔·吉拉德快速推销全书》

编辑推荐

《乔·吉拉德快速推销全书》

精彩短评

- 1、书本是一起定购的，个人非常喜欢；享受了网购的快了
- 2、有解析，有例子，有终结。通俗易懂。嗨不错。
- 3、看过后长了不少见识
- 4、在乔吉拉德这位推销大师身上学到太多的好东西，努力，勤奋，超越。
- 5、书很不错，还没看完，感觉还可以
- 6、很不错的一本推销术.....
- 7、成功不能复制 这些成功学的书也就是打鸡血激素太多
- 8、乔吉拉德快速推销全书
- 9、很喜欢。书中很多实例很受用。一直在努力学习。
- 10、读完后感觉不错，有很多地方是值得借鉴的
- 11、书拿到了，还比价满意。送货速度很快，第二天就拿到了
- 12、买来送给别人，内容非常全面和具有指导意义。

《乔·吉拉德快速推销全书》

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