

<<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：9787115221865

10位ISBN编号：7115221863

出版时间：2010-2

出版时间：人民邮电

作者：邓媛媛

页数：276

字数：230000

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>

<<世界上最伟大的推销员>>

前言

推销是世界上最困难的工作之一，而世界上最伟大的推销员却把它看得相当简单，他们成功的秘诀不外乎16个字：“保持自信、琢磨客户、巧妙说服、促进成交。”

要想完全做到这一点并不容易，但有人做到了，于是他们成功了。

例如乔·吉拉德，他是一位业内无人不知、无人不晓的推销大师，他因售出13000多辆汽车而创造了商品推销最高纪录，被载入世界吉尼斯大全；他曾连续15年成为世界上出售汽车最多的人，其中有六年平均每年出售汽车1300辆，从而成为推销界的至尊典范。

再如李嘉诚，从小就因家境困难而投身于推销事业，在此期间不仅取得了巨大的成就，而且为其后来的成功创业奠定了基础，积累了丰富的经验。

还有因推销保险而闻名世界的原一平，其保险推销纪录至今无人能及…… 在这个世界上，无论是平凡的人，还是优秀的人，谁不想成功，谁不想成就一番事业？

如果你是一个不甘于平庸、不想向命运屈服的人，那就投身到推销行业中去吧！

向那些最伟大的推销员们看齐！

从他们身上汲取必胜的信念和成功的经验！

想做世界上最伟大的推销员，其实并不是神话。

成功有很多种，有的人靠自己的智慧和创意获得成功，有的人靠自己的苦心修炼获得成功，也有的人靠自己的多年摸索获得成功。

而总有一些有心人在关注他们，把他们走过的路、经历过的事、留下来的心得记录下来并加以总结，形成宝贵的行业资料。

这样的资料，我们已经为你准备好了——《世界上最伟大的推销员》（实训加强版）一书。

如果你想成功，想成为最伟大的推销员，你要做的就是——阅读本书、揣摩本书，用我们为你准备的技巧特训来打造自己。

<<世界上最伟大的推销员>>

内容概要

本书秉承被市场营销界奉为圭臬的奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》一书的销售理念，并结合目前销售市场实际情况和推销员所需，将全书内容分解为99个实训目标，以及近500余条技巧特训和建议。

书中列举了众多推销名人的实战案例并加以分析，力争融真实性、操作性、生动性为一体。

另外，本书在每一个实训目标后面还设计了“效果评估”板块，读者可以把自己阅读和操作过程中的心得体会记录下来。

相信你一定能够在里面找到自己的成功之路，从此让推销变得不再困难。

本书适合所有从事推销工作的人员以及销售培训人员阅读和使用。

<<世界上最伟大的推销员>>

书籍目录

第一章 基础推销素质实训 实训目标1 干练的个人素质训练 实训目标2 完备的推销知识体系培育
实训目标3 圆润的推销语言训练 实训目标4 得体的推销礼仪训练第二章 超级沟通能力训练 实训
目标5 时刻保持乐观热忱的心态 实训目标6 以真诚溶解信任坚冰 实训目标7 用赞美消释沟通隔阂
实训目标8 将客户引入到他感兴趣的话题中 实训目标9 以尊重赢得客户信赖 实训目标10 防止与
客户发生争执 实训目标11 避免使用消极的语言 实训目标12 适时适度地营造幽默气氛 实训目标13
用“心”倾听每一句话 实训目标14 洞察客户反应,即时回应第三章 声音的最佳感染力训练 实训
目标15 让自己的音量配合气氛 实训目标16 适当模仿客户的语调 实训目标17 让说话的节奏张
弛有度 实训目标18 抑扬顿挫信“口”拈来 实训目标19 适当调试自己的语气第四章 打动“上帝”
的开场白训练 实训目标20 直抒胸臆,表明来意 实训目标21 巧用寒暄催化剂 实训目标22 以“
第三方”杠杆撬动对方 实训目标23 对待大人物的开场白 实训目标24 找准兴趣激发点,深入挖掘
实训目标25 真诚赞美,消融距离 实训目标26 利用人的好奇心开场第五章 有效获取信息的提问方
式训练 实训目标27 开宗明义,直奔主题 实训目标28 在良好氛围下轻松开场 实训目标29 分层追
问,锁定客户需求 实训目标30 适时提问,即时核对 实训目标31 让积极问题占据主导 实训目标32
引导客户主动配合的提问术 实训目标33 以反问校正客户关注点 实训目标34 以质问控制话题走
向 实训目标35 以开放式提问引起客户谈话的兴趣 实训目标36 以选择式提问捕捉客户注意力第六
章 对客户的引导能力训练 实训目标37 让客户第一次就接纳你 实训目标38 敏锐捕捉客户需求信
息 实训目标39 因人而异,个性沟通 实训目标40 引导客户亲自体验产品 实训目标41 将讨价还价
隐于无形 实训目标42 提供真正能满足客户需求的产品推荐方案 实训目标43 展示产品,无声推销
实训目标44 使用通俗语言第七章 超级说服能力训练第八章 释疑解惑能力训练第九章 “拒绝”
信息的应对与化解能力训练第十章 成交过程掌控能力训练第十一章 不“打”不成交——电话营销
能力训练参考文献

<<世界上最伟大的推销员>>

章节摘录

作为一名推销员，首先应具备良好的个人素质，只有这样才能在面对挫折或考验时保持精神上的愉悦而不被打倒，令人刮目相看。

齐藤竹之助是日本20世纪60年代著名的推销大王。

在他刚做推销员不久，就面临着一个很多推销员都难以打破的僵局。

当时，五十铃汽车公司一直以不缴纳企业保险为原则，不论哪家保险公司的推销员发动攻势都无济于事。

对此，齐藤竹之助决定集中精力拜访五十铃汽车公司的总务部长。

谁知，总务部长不愿与他会面，他去了好几次，对方都以抽不开身为由根本不露面。

在这种情况下，齐藤竹之助坚持定期拜访，两个多月后，对方终于被齐藤竹之助的精神所感动，同意接见他。

走进接待室后，齐藤竹之助拿出早已准备好的材料，竭力向总务部长介绍该保险的好处，可总务部长听了一半就说：“这种方案，不行！

不行！

”然后站起身走开了。

齐藤竹之助当天回家后，马上对这一方案进行了反复推敲、认真修改，第二天上午又去拜见总务部长。

但对方再次以冰冷的语调说：“这样的方案，无论你制定多少也没用，因为本公司有不缴纳保险的规定。

” 尽管如此，齐藤竹之助并没有像其他推销员一样泄气退出，而是重新振作起精神再次推销。

齐藤竹之助从家到五十铃汽车公司来回一趟大约需要6个小时，一天又一天，他抱着厚厚的资料，抱以“今天肯定会成功”的信念，不停地与对方沟通。

就这样过了3年，大约跑了300趟，最后他终于成功了！

从这个案例中可以看出，一个优秀的推销员必须具备良好的个人素质、坚韧的耐力和无比的自信，只有这样才能有所成就；动不动就灰心丧气的人是干不好推销工作的。

当然，没有人能够永远保持亢奋状态，每个人都会存在负面情绪。

有一天，你醒来会问自己：“生活的意义是什么？

每天的挣扎。

<<世界上最伟大的推销员>>

编辑推荐

99个实训目标+500余条销售技巧，帮助推销员突破重重障碍，迅速拿单！ 阅读推销大师们的传奇故事，揣摩其成功模式和成功规律，让推销变得不再困难，成功不再遥远。

在这个世界上，无论是平凡的人，还是优秀的人，谁不想成功，谁不想成就一番事业？如果你是一个不甘于平庸、不想向命运屈服的人，那就投身到推销行业中去！向那些最伟大的推销员们看齐，从他们身上汲取必胜的信念和成功的经验！

<<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:<http://www.tushu007.com>