

<<麦凯销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<麦凯销售圣经>>

13位ISBN编号：9787121166556

10位ISBN编号：7121166550

出版时间：2012-5

出版时间：电子工业

作者：麦凯

页数：260

字数：268000

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>

<<麦凯销售圣经>>

前言

与之前的书一样，首先感谢你购买本书。

现在，我想要你帮我一个忙：不要只是“读”本书。

不必保持它的整洁！

研究它！

在上面画线！

在上面加着重符号！

在上面贴便签纸！

赶快把这些思想、理念、工具和哲学运用到工作中去。

它们带给你的不是智慧，而是结果。

这些久经考验的做法奠定了我半个多世纪销售和商业领导事业的基础。

本书不会让你彻底领悟对销售技能的认识，它将彻底改变和发掘你自身的销售潜质。

欢迎来到销售的世界……衷心祝愿你事业成功，幸福一生！

哈维·麦凯

<<麦凯销售圣经>>

内容概要

哈维·麦凯是世界著名人际关系大师，全球五大演说家之一。

麦凯在《麦凯销售圣经(成为销售明星的82堂实战课)》中用幽默风趣的语言与读者分享了他金字招牌的销售智慧，提供了实用且来自真实经历的销售忠告，涵盖了从寻找导师到进入巅峰状态，从奋勇争先到拒绝失败，从相信直觉到追求卓越等各个方面。

每章最后的麦凯箴言不仅适用销售，也是每个人面对失败、逆境时的智慧宝典。

《麦凯销售圣经(成为销售明星的82堂实战课)》无论刚刚进入销售行业的年轻人，还是经验老道的销售专家，都能从这些激励人心的课程中学到知识。

<<麦凯销售圣经>>

作者简介

<<麦凯销售圣经>>

书籍目录

第一部分 你

- 第1章 早起的鸟儿有虫吃
- 第2章 相信自己
- 第3章 一个人可以改变世界
- 第4章 细微之处见忠诚
- 第5章 寻找导师
- 第6章 适当练习，熟能生巧
- 第7章 向传奇人物学习
- 第8章 推销自己
- 第9章 给人留下良好的第一印象
- 第10章 新的推广方式：LinkedIn和Facebook
- 第11章 强化最大卖点
- 第12章 谦虚总比出丑好
- 第13章 做自己
- 第14章 信任不可或缺
- 第15章 发掘自己的潜能
- 第16章 超级销售员以顾客为中心
- 第17章 像孩子那样庆祝

第2部分 想象

- 第18章 想象成功
- 第19章 为了生存而轻击
- 第20章 在雨中炫耀
- 第21章 必须有梦想
- 第22章 不要错过美国小姐
- 第23章 逐渐接近球门线
- 第24章 遗愿清单
- 第25章 幻想点燃现实的火花

第3部分 坚持

- 第26章 决心——任何人都能
- 第27章 放弃者永远不会成功
- 第28章 10000小时的投入
- 第29章 同理心也是对你的激励
- 第30章 点燃激情
- 第31章 激情：再来一个
- 第32章 态度决定高度
- 第33章 改变思想，改变生活
- 第34章 积极就在自己手指下
- 第35章 莫杞人忧天

第4部分 挫折

- 第36章 逆境是最好的教育
- 第37章 不要害怕拒绝
- 第38章 先发制人，战胜拒绝
- 第39章 无知却不自知
- 第40章 浪子回头金不换
- 第41章 小心这些禁忌语

<<麦凯销售圣经>>

第42章 奋勇争先

第43章 从自我怀疑中建立自信

第44章 吃几场败仗也无妨

第45章 拒绝失败

第5部分 成功之路

第46章 受人礼物，莫论好坏

第47章 最忠实的听众

第48章 进入巅峰状态

第49章 让自己休息

第50章 心理低潮

第51章 成功应对关键时刻

第52章 莫沾沾自喜

第53章 勇气让你脱颖而出

第54章 做大生意要有大思维

第55章 相信直觉

第56章 从无名小卒到举世瞩目

第57章 激情是原动力

第58章 做成功的特立独行者

第6部分 联系

第59章 让互联网成为你的销售手术刀

第60章 社交媒体——新的超大型销售中心

第61章 加入特别兴趣小组

第62章 不要让50岁成为你的心理速度极限

第63章 向技术迷推销

第64章 面对快拍镜头销售

第65章 客户服务——数字化的翻新

第66章 网络时代的客户服务

第67章 麦凯25——销售拜访准备清单

第68章 无响应的服务

第69章 把Tweet心态变成销售储备

第7部分 卓越

第70章 追求卓越

第71章 推销自己，争取理想的工作

第72章 爱上自己的工作

第73章 诚信

第74章 让人格成为你最大的优点

第75章 网络有额定功率

第76章 打赢最后一场比赛

第77章 普通人总觉得自己不同凡响

第78章 将自信作为优势

第79章 让人梦寐以求的俱乐部

第80章 销售需要人

第81章 销售成功：实现卓越的秘诀

第82章 成功的7C

后记

麦凯精选8(+1)：改变一生的销售书

作者注2

<<麦凯销售圣经>>

销售ABC
新十诫

<<麦凯销售圣经>>

章节摘录

版权页： 第1章 早起的鸟儿有虫吃 我过去经常参与《旧金山纪事报》（ San Francisco Chronicle ）周日版的某个特定话题的讨论。

有一个月的话题是“ 哪份工作让你获得了最大的收获 ”。

我需要花时间考虑一下，因为我在成年时期只做过几份工作。

我大学毕业后的第一份工作是在一家信封公司，我在那里辛苦工作了近5年时间。

当然，我从这份工作中学到了很多，不过最重要的是，我想拥有自己的公司。

1959年，我买下了一家处于困境中的信封公司，后来的一切成为历史。

我每天都能够从这份工作中学到新的东西。

一番考虑之后，我意识到真正教会我很多东西的工作是我的父亲（美联社驻明尼苏达州圣保罗分部的领导者）在我10岁时鼓励我申请的送报纸的工作。

记忆中，我在那个时候得到了以下这些深刻的认识。

努力工作。

一周7天，我必须早上4点起床，外面还是漆黑一片，而且经常下雪或下雨，我要在6点之前把报纸送完，没有休息日。

在一年中的9个月里，我送完报纸以后还要去上学。

准时。

一定要做到准时。

顾客希望每天在同样的时间打开晨报。

专注。

当你知道每天都要早起的时候，你就会知道要早早地写完作业、上床睡觉。

想想努力工作的回报是有帮助的。

我不断地为购买某些东西攒钱，当我专注于此时，工作似乎变得容易多了。

我总是觉得如果足够专注的话，就能做成任何事情。

坚持。

与各种各样的人打交道，其中包括很多不喜欢付账的人，你必须一再提醒他们。

你会认识到工作中有快乐的日子，也有糟糕的日子，不过你每天都要工作。

糟糕的日子很快就会变好。

顾客服务。

在送报纸的过程中，你学会了如何与人们面对面地打交道。

有时你不得不为不在自己控制范围内的事情道歉，这对任何人来讲都是很难接受的，尤其是一个10岁的孩子。

不过，当报纸到我手里已经迟到时，或者受到其他因素的影响（如天气造成的严重影响）时，我送报纸的时候就会迟到，我不得不向顾客道歉。

质量控制。

谁想要湿报纸呢？

那个时候还没有装报纸的小塑料袋。

同时我们还要记住哪些人希望报纸放在门缝里、牛奶箱里，还是门垫下面。

负责。

我为自己的线路负责，并要保证我的顾客能够及时收到报纸和付账。

这是非常枯燥的，尤其是你在唱独角戏时。

管钱。

收钱和记账也很重要，而且要学会如何管钱。

当时10美分的错误就好比现在1000美元的错误。

这份工作中的加减运算对数学课也有帮助。

<<麦凯销售圣经>>

后记

当你读完本书时，我希望所分享的所有这些建议能够助你的事业成功登上月球并返回。我提供了我的诀窍和策略。

作为额外的补充，我将列出自己最喜欢的销售书籍。

(你会注意到，列表中并没有之前登上《纽约时报》排行榜首位的《与鲨共泳》，不过欢迎你把它添加到你的列表中！)

) 我曾经咨询过顶级的销售员、销售培训师和书商，他们都一致表示这些书是每个销售员的必备藏书。

所有这些书现在都有售，随时都可以买到；下面给出的这些书并没有按特定的顺序排列。

多年以来，这些作者的思想一直在激励着我。

我知道它们对你也是有帮助的。

《思考致富》(Think and Grow Rich)，拿破仑·希尔(Napoleon Hill) 这一永恒的经典不仅仅适用于销售，但它无疑是每个销售人士必须阅读和学习的一本书。

尽管这本书是拿破仑·希尔在1937年写的，但他的建议在今天仍然适用。

他对500多名非常富有、成功的人开展了多年的研究，并在书中谈到了他们的赚钱秘诀。

我不会泄漏这些秘诀，因为他说有准备并且在寻找这些秘诀的读者会得到它们。

他的13步简单公式阐述了如何确定目标，掌握真正的成功秘诀，得到你想要的一切，并成为超级成功人士。

作品中的智慧可以被任何致力于成功的人所采用。

在我的职业生涯中，我曾经多次借鉴希尔的建议，我是他的信徒。

这是我最喜爱的两本书的一本，请相信我(接下来是另一本)。

《人性的弱点》(How to Win Friends and Influence People)，戴尔·卡内基(Dale Carnegie) 另一本经过时间检验的宝典在1937年首次出版，它是每个高中生的必读书，而且每年都有必要重读一次。

卡内基的开创性工作源于当时缺乏关于这一课题的可用培训资料。

他对人际关系所做的多年研究为“日常事务和社会关系中的人际交往艺术”提供了依据。

卡内基在整本书中都在强调积极的行为。

“有一条至关重要的人类行为法则。

如果我们服从这一法则，我们永远不会惹上麻烦。

事实上，这条法则如果被严格遵守的话，将给我们带来无数的朋友和永远的幸福……这条法则是‘让他人感到自己重要’。

” 这难道不应该成为每个成功的销售员的行为准则吗？

自出版70多年以来，这本书已经卖出1500万多本。

尽管卡内基逝世于1955年，他的建议是永恒和普遍适用的：“通过采用这些法则，无数销售员的业绩得到了大幅度提高。

” 《世界上最伟大的推销员》(The Greatest Salesman in the World)，奥格·曼狄诺(Og Mandino) 1968年首次出版以来，这部宝典声称你能够“利用流传了数千年的羊皮卷中蕴藏的宝贵智慧”改变自己的人生。

书中分章节讲述了一个引人入胜的故事，介绍和解释的10个理念，如果能够转变成好习惯的话，将改变我们生活的方方面面。

多年以前，我从这本书中得到了启发和灵感，直到现在，我还会时不时地读一读它，从而提醒自己做到最好。

整本书只有100多页，不到2小时就能读完，不过我保证当你读完这本书时，你将有一个全新的认识。

书中的理念都不是新的，提醒我们销售是第二古老的行业。

书中并没有谈到高科技，但实践证明它适用于任何世纪。

正如世界上最伟大的推销员海菲德(Hafid)所说的那样：“如果我实现成功的决心足够强的话，失败永远也战胜不了我。

<<麦凯销售圣经>>

” Selling 101, 金·克拉(Zig Ziglar) 金·克拉的关于生活改善和平衡生活的鼓舞性信息, 得到了全世界的普遍认可。

他还出版过其他一些关于销售的书, 不过这本是我最喜欢的。

他鼓励读者每天以这样的陈述开始: “今天, 我将是一个成功的专业销售员, 我今天要学点东西, 从而使明天的我更加专业。”

”这本100页的指导手册为初学者及具有一定经验、寻求进一步提高的销售员提供了简单、中肯且实用的建议。

金·克拉强调了“诚信、人格、正直、信任、爱和忠诚”不仅是成功销售的基石, 也是生活、家庭和友谊的基石。

他的针对计划销售程序的4步公式, 解释了如何通过满足客户的基本需求带来更好的结果, 提升客户满意度。

他阐述了成交的具体细节, 也就是大多数销售演示出现问题的地方。

最后, 他提醒我们“销售事业是在售前、售中和售后建立起来的”。

他的建议特别可靠, 因为他采用了自己的公式, 并取得了极大的成功。

Jeffrey Gitomer's Little Red Book of Selling, 杰弗里·吉特默(Jeffrey Gitomer) 就这本书而言, 唯一的“小”是它的物理尺寸。

书中包含的信息是无穷的。

杰弗里提供了销售成功的12.5个黄金法则, 以及有助于你组织自己的优先顺序和思维的各种列表。

杰弗里说: “在销售中, 成功和失败之间的细微差别在于试图推销你的产品与创造让潜在顾客购买产品的氛围的差别。

人们不愿意被推销, 但他们喜欢购买, 这对我来讲已经不只是注册商标, 而是我的箴言。

”这些简短、条理清晰的章节提供了具体的策略和很多鼓励。

杰弗里的成功证明了他的建议的品质。

他是一位销售大师。

他知道如何赢得顾客: “如果你做成一笔生意, 您能够赚取一笔佣金。

如果你交到一个朋友, 你可以获得一笔财富。

”他还创作了《销售圣经》(另一本好参考书)。

《销售巨人》(SPIN Selling), 尼尔·雷克汉姆(Neil Rackham) 为了写这本书, 尼尔和他的公司研究了35000个销售实例。

他们得到了针对大型销售的具体建议, 以及适用于小规模销售的策略在大规模销售中无效甚至不利的原因。

SPIN代表背景问题、难点问题、暗示问题、需求一效益问题, 销售员在销售拜访中可以使用这4个问题发掘顾客的潜在需求, 并把它们发展成明确的需求。

“在简单的销售中, 产品和它所能解决的问题之间通常会有直接的联系。

因此有可能找到和问题完全匹配的解决方案, ”他说, 但在更大的销售中, “有可能存在很多销售拜访, 在这些拜访中有影响力的个人和用户代表你进行内部销售(向他们的老板), 而你却没有机会出席这些场合。

” 尼尔给出的个案研究展示了他的研究结论, 并提供了大量问题和潜在的反对意见, 从而帮助读者调整面向大客户的陈述。

该书语言简洁, 案例真实。

最重要的是, 他强调了关注细节的重要性: “我们的研究显示, 成功是由被称为行为的建筑模块建造而成的。

一次拜访的成败取决于数百分钟的行为细节。

” 《如何掌握销售的艺术》(How to Master the Art of Selling), 汤姆·霍普金斯(Tom Hoopkins) 也许我推荐这本书是由于霍普金斯的哲学: “我热爱销售是因为它给了我表达的自由。

销售允许你做真实的自己, 实际上, 你可以做你想做的任何事情.....像这样的行业已经为数不多了。对经济状况影响最大的莫过于销售了; 没有哪种行动比销售更依赖个人主动”生了。

<<麦凯销售圣经>>

”说得太好了！

霍普金斯是美国知名的销售培训师。

他的建议再明确不过了：要想挣更多的钱，就要多学习。

他阐述的7个基本原则能够使你获得想要的成功，书中用详尽、简单的语言描述了取得巨大的销售成功的12种方式。

特别有帮助，值得一读再读的章节是“为什么我明明知道自己应该做什么，却做不到？”

”——很好地讨论了在动力不足时如何重燃激情，这是每个销售员都遇到过的挑战。

霍普金斯说：“自身的技能、知识和动力能够给你带来成功……这些品质是可以扩展和强化的——如果你愿意在自己身上投入时间、精力和金钱的话。

你是自己最大的资产。

” 《销售心理学》(The Psychology of Selling)，博恩·崔西(Brian Tracy) 博恩·崔西的头脑里没有疑问：“成功不是偶然，失败也不是偶然。

事实上，成功是可以预测的。

它是有迹可循的。

”崔西把他的畅销音频系列转变成一本畅销书，书中探讨了人们购买的原因，以及如何据此进行销售。

“作为一名销售员，你的职责是通过展现你对他们的关心和善意，把他们吸引到你这里来。

”他说。

他向读者展示了整个过程，解释了如何设定目标、如何进行创造性销售和理解人们购买原因的重要性。

他详细阐述了6种买家的个性特征，以及如何应对每种买家。

他的用于设定并实现目标的7步公式也很有用。

他在“成功销售的十大关键”这一章中对所有的内容进行了简单的总结。

各章后面的实践部分能够帮助读者实践他分享的理念。

崔西在书的最后提醒读者：“你现在就有能力做更好的自己，取得更大的成功，并拥有更多。

当你在自己选择的销售行业中做到绝对优秀时，你就能实现所有的目标，成就一切梦想……你的能力是无限的。

” SUCCESS杂志 SUCCESS杂志“致力于传播思想领袖和成功学专家的思想，不管是过去的还是现在的，并阐述他们的关键理念和策略，从而帮助你在个人和职业生活中的每个方面都做到优秀”。

我离开家时总会带上最新的一期：SUC；CESS，因为我从这些故事中得到了很多好的想法。

这笔订阅费是你为自己的未来所做的投资。

每期都会赠送一张CD，上面有访谈和更多的实际内容，如果你没有时间阅读，也可以选择听。

努力成为专题故事中的主人公吧！

<<麦凯销售圣经>>

编辑推荐

<<麦凯销售圣经>>

名人推荐

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>