

<<世界上最赚钱的销售课>>

图书基本信息

书名：<<世界上最赚钱的销售课>>

13位ISBN编号：9787122168887

10位ISBN编号：7122168883

出版时间：2013-7

出版时间：化学工业出版社

作者：瑞奇

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>

<<世界上最赚钱的销售课>>

前言

<<世界上最赚钱的销售课>>

内容概要

这是一本关于如何做好销售的书。

本书向读者阐述了成为销售冠军所需要具备的各种特质和关键技巧，这些特质包括心态、诚信、热情、坚韧和良好习惯等，而关键的技巧包括目标、客户资料、公共技巧、谈判术、成交技巧、售后服务等。

本书通过众多案例向读者展示了推销的关键秘诀，本书是让你的销售业绩翻番的得力助手。

<<世界上最赚钱的销售课>>

作者简介

<<世界上最赚钱的销售课>>

书籍目录

第一章我是最伟大的推销员 布鲁金斯学会的启示 消除自信的障碍：恐惧 演讲会令人自信无比 相信并使用你推销的产品 摆脱“我不行”的枷锁 第二章诚实就是你的资本 两个关于诚实的故事 没有任何产品是完美的 欺骗将会失去更多 靠诚实取胜竞争对手 诚实也要讲究技巧 第三章如何打动这个世界 热情可以帮你渡过难关 热爱你的推销事业 我听过的最好的故事 训练可以帮你得到热情 不要吝啬你的微笑 第四章战无不胜的秘诀 像伯德一样投篮 你真的是“Loser” 把自己当成“罗文中尉” 不要输在寻找借口上 再坚持一下又何妨 还要学会开动脑筋 第五章让你的好习惯多起来 “点金石”的启示 你是冷水中的青蛙么 坏习惯会让你赚不到钱 恐惧和奖励，两个原动力 一些行之有效的方法 参加5点钟俱乐部 第六章遵从目标的指引 我自己的经历 记住你的“目的地” 远离飘忽不定的“靶心” 你必须遵循的两个原则 越周密，越有力 让自己真正行动起来 第七章你从哪里寻找客户 从陌生拜访开始吗 从老顾客那里寻找潜在顾客 编织你的客户信息网 不可缺少的顾客资料卡 第八章使用推销的黄金法则 必须让顾客喜欢你 不同客户，不同对待 变色龙是我的老师 倾听对方，得到更多 能说但不要总说 帮助他们，满足需要 第九章超级推销员都是谈判高手 控制是关键技术 提高自己的期望值 占据主动的最简单方法 不要被价格所击败 是谈判，不是争论 成功的谈判是“双赢” 第十章解决让你头疼的问题 “异议”并不是件坏事 提前做好预防工作 找到“异议”背后的主因 障碍会为你指明方向 应对“再考虑”的战术 我经常碰到的六句话 第十一章“Closer”之王的法则 “Closer”法则之一：我设想已经成交 “Closer”法则之二：正确识别“成交”信号 “Closer”法则之三：果断成交 “Closer”法则之四：让顾客行动起来 “Closer”法则之五：推销适可而止 “Closer”法则之六：娴熟的成交技巧 第十二章长远之道在于服务 服务是第一位的 售出并不是最后一步 不可忽视的顾客抱怨 发挥“滚雪球”的魔力 “我还可以做得更好！”

” 后记创造奇迹，你准备好了吗么 附赠7天销售气场修成指南 附赠22句帮你成功的推销金句

<<世界上最赚钱的销售课>>

章节摘录

版权页：第一章我是最伟大的推销员 如果你反复对自己说“我相信我能做得到”，那么你极有可能做到；如果你总是说“我真的做不到”，那你注定只能一事无成。

一乔·吉拉德 作为一名推销员，不论推销何种产品，每次在向顾客推销之前，我总是在心中对自己说：相信自己，你是最伟大的推销员。

你可以是胜利者，也可能被击败。

那么为什么不成为胜利者呢？

你要积极地告诉自己，我是最伟大的。

现在，马上去做！

大声地对自己说：“我是最伟大的推销员！

”请你再说一遍吧！

你必须相信自己，这是很简单的道理。

因为如果你不这样做，顾客也不会相信你。

要创造一个又一个新的推销纪录，强大的自信心必不可少。

昨天和今天的世界都充满了这样的人：他们已经或正在克服那些向自己的信心提出挑战的巨大障碍。

过去我曾经把很多自信的成功推销员作为自己的榜样。

今天我要通过自己的推销经历告诉每一个推销新手：一定要树立强大的自信心，自信会产生奇迹。

“我是最伟大的推销员。

”每天都对自己说这句话。

我希望你也能每天提醒你自己“我是第一”。

植物需要灌溉滋养，心灵也是如此。

你认为自己是个什么样子，就会是个什么样子。

你要对自己充满信心，你是全世界最伟大的推销员，你的优秀无人可比。

布鲁金斯学会的启示 推销或是说销售，并不像我入行时想象得那么容易。

当我从事这个工作一段时间后，我感到十分迷茫。

我像个无头苍蝇一样到处乱窜，希望多认识一些客户，多卖出一些产品，但效果却并不明显。

你知道这种感觉，当你努力做一件事时，却发现总是不见成效，就像你拼命瞄准靶心，但却总是射偏那样，让人沮丧。

最糟糕的是，我的热情和自信心完全被这种状态所磨灭，消失得无影无踪，我甚至一度认为自己不适合从事这个工作，特别是当你看到别的推销员每个月都有不菲的佣金入账时，那种感觉可真不怎么样。

索性，在千禧年的春天，我暂停了我手上的工作，报名参加了布鲁金斯学会（Brookings Institution）举办的一个推销员的培训班。

布鲁金斯学会是美国有名的专业推销培训机构，以培养世界上最杰出的推销员著称于世。

经过它的培训，很多人已经成为百万富翁、成功的演说家或企业家。

这次培训使我对如何做好推销工作收获颇多。

收获最大的是我增强了自己从事推销工作的信心：我一定能把这项工作做好，成为全国有名的推销员。

这源自斯考特教授的一堂课，内容是树立信心。

“各位有志于做好推销工作的学员们，树立信心的重要性对于推销工作怎么说也不过分。

”在讲座快要结束时，斯科特教授拿起了一本书，“我想向大家推荐乔·吉拉德先生的《怎样迈向巅峰》。

吉拉德先生是一位从事汽车销售的销售员，他认为顾客买走的不是商品，而是吉拉德先生自己。

大家有愿意把自己卖给顾客的吗？

”

<<世界上最赚钱的销售课>>

<<世界上最赚钱的销售课>>

后记

到现在为止，本书已经谈论了许多东西，我相信你比以前更加自信，如果你想成为一名超级推销员，就必须充满自信地对自己说：“我是世界上最伟大的推销员！”

没有什么可以阻止你实现这一梦想。

有了目标，你的行动就会更有动力。

同样，你也知道了诚实的品质是多么重要，它会有利于你在顾客中建立良好的信誉，同顾客保持一种长期的相互信任。

你也会比以前更加热情地对待顾客，更加热情地投入到推销工作中去。

你热情洋溢，也会影响你的顾客。

当你遇到挫折时，也能正确对待，坚忍的品质会让你充分发挥自己的潜能，争取战胜前进中的一切挫折，在推销工作中不断地完善自己。

你也看到了一些坏习惯会怎样阻止你登上成功的顶峰，你会告诉自己一定要坚决改掉坏习惯，养成一些好习惯，这是你成功的保障。

在攀登高峰的时候，你懂得了不仅要树立一个远大的目标，还应当有一些小的目标。

为了实现这些目标，你的每一步都必须认真计划，并且严格执行。

你也看到了潜在顾客对于一个推销员是多么重要，你必须通过多种方式接触并了解潜在顾客，与他们建立联系，拥有更多的潜在顾客是你成功的源泉。

你还明白了必须牢记推销中的黄金法则，善于发现顾客的需要，并且满足他们。

在顾客没有意识到他们的需要时，你要帮助他们认识到这种需要。

当然，在与顾客的谈判中，你还必须认真对待顾客的异议，积极地解决顾客异议，并把它作为你推销工作中的一部分，而不要幻想着没有任何异议的顾客。

在遇到那些犹豫不决的顾客时，你还得熟练地运用一些成交技巧，帮助他们实现成交，从而满足顾客的需要。

但是运用这些技巧的前提是你必须为顾客提供优质的产品，任何一点欺骗都会让你信誉扫地，无法从事这一职业，更谈不上做一名超级推销员了。

即使产品成交了，你也不要觉得万事大吉。

成交意味着新的推销的开始，去给顾客提供优质的售后服务，和他们建立一种长期的友好关系，这会使你受益多多。

这些，你都能做到吗？

我曾听到很多人在羡慕那些伟大推销员的出色业绩时，还会加上一句话：“他们是天生的推销员。”

我永远无法认同这一说法。

我一贯认为推销员跟画家、运动员或歌星不一样，不是天生的。

有人也许天生就有一副好嗓子，并凭此成为一名走红的歌星；有人也许天生有一张英俊或漂亮的面孔，成为众人的偶像；你如果天赋平平，仅仅靠苦练并不能成为像刘易斯、乔伊娜那样的杰出运动员；但是那些伟大的推销员并不需要这样的天赋，没有天生的推销员。

如果不做推销员，他们可能会成为一名医生或者教师。

一些伟大的推销员甚至在一些方面还不如普通人。

比如，令人尊敬的推销大师吉拉德在自己的传记中说：“以前别人会称我为‘天生的推销员’，这种说法是错误的，世间或者有天生的推销员，但绝对不是我。

我只不过是靠自己的努力，尽量成为一个出色的推销员。

”吉拉德出身极其贫困，也没有受到过良好的学校教育。

为了生计他开始推销汽车，早年因为经常受父亲的责骂，他落下口吃的毛病，这对于一个推销员而言是一个严重的缺陷。

吉拉德认识到了这一点，并下决心改掉这个毛病，但直到35岁他才彻底改掉。

我在他身上实在看不出有什么天赋可言。

就是这位条件平平的吉拉德先生，在1976年卖出了1425辆汽车！

<<世界上最赚钱的销售课>>

创下了吉尼斯世界纪录，这一纪录至今无人打破！

寿险推销大师坎多夫在谈到自己的成功时也说：“我成功的秘密相当简单，为了达到目的，我可以比别人更努力，更吃苦，而多数的人不愿意这样做。

”坎多夫在刚做推销员的时候非常艰难，他曾回忆说：“每天早晨，我5点钟起床，6点钟做完弥撒，就开始一天的工作，直到深夜10点。

一天我只吃一顿饭（工作后吃），如果一天工作进展不好，这一顿也省了，在我二十几岁的时候，我的基本生活规则就是一天吃一顿饭，如果没有事干就继续停食。

”正是靠这种极为苛刻的勤奋努力，而不是什么天赋，坎多夫先生在其推销事业的顶峰，一年卖出了10亿美元的保险，超过了绝大多数保险公司的年销售总额！

在日本，也有两位保险推销员广为人知，一位是原一平，一位是齐藤竹之助。他们同样没有什么特别的天赋。

原一平又矮又瘦，而且从小性格顽劣、脾气暴躁，几乎没人认为他适合做推销员。

但最终原一平战胜了自卑，并练成了被别人成为“价值百万美元”的笑容。

到30岁时，他已经成为日本销售额第一的推销员。

齐藤竹之助在做推销员的时候已经是57的“高龄”了，因为竞选参议员欠了一笔债，他在走投无路时做了一名保险推销员。

在他72岁的时候，齐藤竹之助一年签了4988份合同，这同样打破了吉尼斯纪录！

这些令人尊敬的推销员，不是凭借天赋，而是通过辛勤工作、奉献和敬业精神才取得成功。

同样，我从自己身上也没有发现那种异于常人的天赋。

我充满自信，待人真诚，并且时刻渴望成为一名伟大的推销员，为了这个目标我勤奋工作，现在我实现了自己的愿望：成为一名超级推销员。

我这样说，并非是在自夸，而是要强调：任何人只要肯努力上进，也能取得像我这样的成绩。

当你正努力向成功顶峰进发时，难道不感到满心喜悦吗？

当你成了超级推销员时，难道你不快乐吗？

让我再告诉你一次：如果我做得到，你也做得到！

怎么样，你准备好了吗？

<<世界上最赚钱的销售课>>

媒体关注与评论

出发前打开你自己所有的引擎，告诉自己，我是Numberone！

全力以赴，全心求胜。

——世界销售纪录保持者乔·吉拉德 请你记住这句话：成功者决不放弃，放弃者绝不成功。

——世界第一房地产销售冠军汤姆·霍普金斯 你赚钱的时间和你见客户的时间成正比，所以提升业绩最有效的方法是：增加与客户面对面的时间。

——全球顶尖销售培训师、励志专家博恩·崔西 不论你卖什么，要清晰地传达给你的潜在顾客：买了它比不买它要来得好。

——全美公认销售天王金克拉

<<世界上最赚钱的销售课>>

编辑推荐

<<世界上最赚钱的销售课>>

名人推荐

<<世界上最赚钱的销售课>>

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>