

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员大全集>>

13位ISBN编号：9787510425677

10位ISBN编号：7510425670

出版时间：2012-8

出版时间：新世界出版社

作者：凡禹，吴慧 编著

页数：376

字数：475000

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大全集>>

前言

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

内容概要

掌握推销法则，掌握成交秘诀，你就不再是一个走街串巷的商品小贩，而是像那些世界顶尖的推销大师那样，走到哪里都能够充满自信且面带微笑地说：

“我是一名令人骄傲的推销员，在我这里没有卖不出去的东西。

”

凡禹、吴慧编著的《世界上最伟大的推销员大全集(超值金版)》披露世界最伟大推销员的成功历程；揭示全球顶级推销大师的制胜信条；

总结最简单有效的推销方法和策略；提出最具影响力的推销成交理念。

有了这本《世界上最伟大的推销员大全集(超值金版)》，新客户不再难找，与客户的沟通会异常顺畅，我们也会在销售严重“同质化”的今天，找到成功的另一条捷径……

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

书籍目录

第一章 世界上最伟大的推销员之精神法则

第一节 爱是你成功的动力

爱是一笔宝贵的资源

把产品视为你的爱人

用爱心打开顾客的心

第二节 坚持不懈直到成功

坚持不懈是一种可贵的精神

绝不言败，永不放弃

勇敢的精神支撑我们坚持下去

第三节 热忱的态度让你创造销售奇迹

热情是一种积极的状态

热情为销售事业注入更多的活力

第四节 珍惜时间如同珍惜生命

每一个销售员都很珍惜时间

优秀的推销员善于管理时间

第五节 经常反省自己的言行以保持清醒

时时反省、检视自己

主动培养自己的自省能力

第六节 善于管理自己的情绪

控制自己的情绪是一种很强的能力

把烦恼堵在心门之外

让乐观与我们同在

第七节 热爱你所做的工作

请告诉他人：“我是推销员”

既然选择了，就要坚持下去

获得总是在付出之后

第八节 时时与他人分享你的快乐

不要为索取金钱就放弃了亲情

快乐和痛苦要有人分享

最需要分享的是你的成功

第九节 永远别说“已经做得够好了”

安于现状是一种糟糕的状态

主动改进胜于被动接受

战胜自己，不断攀登

第二章 成就你职业高度的资本

第一节 推销商品就是推销自己

给客户留下最佳的第一印象

着装是绝对值得的一项投资

好仪表助你成功

第二节 面带微笑更容易成功

面带三分笑，生意跑不了

微笑帮你打开推销之门

第三节 优雅的谈吐帮你成为推销赢家

优雅的谈吐从打招呼开始

优雅的推销要不失礼节

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

第四节 在困境中找寻机遇

僵局背后隐藏的是机会

创新销售方法助你走出困境

在失败中寻找希望

第五节 思考会让我们变得富有

推销员是靠“脑袋”致富的

在销售中要积极思考

良好的思考具有创造性

第六节 细节 决定成败

即使是小事儿也要做到最好

莫让细节 毁了你的辉煌前程

第七节 诚信是助你成功的加速器

诚信待人，信守承诺

与人合作，守信是第一原则

有时间观念是一种信用

第八节 带上感恩之心去行销

常怀一颗感恩的心

衷心地对帮助你的人说声“谢谢”

感恩让生活更加美好

第九节 学习力赢得未来

这是一个学习力制胜的时代

时时充电，每天进步一点点

知识要随时储备，不断更新

学以致用就是硬道理

第三章 在推销中成就精彩人生

第一节 要有明确的人生目标作引导

树立一个清晰的人生目标

方向比努力更重要

目标设定要实际

明确地写下你的目标

第二节 规划辅助你走向成功

切合实际的蓝图规划

自我规划要注意的两点

第三节 任何时候都不能优柔寡断

优柔寡断可能摧毁你的一切

决心是克服优柔寡断的最佳方法

有主见的你不会犹豫不决

第四节 专注的人更容易获得成功

专注是认真的一种反应

一心一意专注于自己的工作

专注让你和成功无限接近

第五节 做最棒的自己就要自立自强

自立自强是走向成功的关键一步

只有强大的自己才不会被淘汰

成功不能依赖任何人

第六节 谦虚让你走得更远

骄傲自大是愚蠢的表现

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

在客户面前谦虚一点是聪明

在日常生活中养成谦虚的美德

第七节 积攒力量为以后做准备

每天坚持学一点东西

不要急于表现，厚积薄发

第八节 宽容的人生最美丽

宽容拓展了人生的宽度

宽容的人懂得原谅

用表扬来代替批评

第四章 做公司和客户最受欢迎的人

第一节 敬业的推销员才会受欢迎

把你的敬业当做一生的信仰

敬业是优秀推销员必备的品质

把敬业融入到你的骨子里

第二节 忠诚胜于能力

没有忠诚就无法立足

忠诚比能力更重要

保证商品质量是忠诚的表现

第三节 对工作负责就是对自己负责

工作就意味着责任

主动承担责任

对客户负责到底

第四节 让公司满意，让顾客满意

最大限度的让公司满意

为顾客找到最合适的商品

第五节 赢得客户的青睐很重要

不与客户做无端的争辩

恰如其分地赞美客户

给顾客戴上高帽子

第六节 懂得倾听的人更受欢迎

聆听是对客户的一种尊重

倾听帮你成功拿到订单

注意倾听客户的抱怨

第五章 世界级推销大师的推销精华

第一节 以客户为中心，顺便赚取利润

“以客户为中心”是一种新的销售模式

让客户明白你将带给他的利益

不让客户吃亏，学会“添物减价”

第二节 要有自主推销的意识

积极示范，吸引顾客

树立为客户创造需求的理念

第三节 精心准备你的销售工具

精心准备会赢得一切

第四节 锁定成交有秘诀

针对“不愿就范”的客户，要欲擒故纵

保留一定的余地，诱导其购买

第五节 用左右脑销售智慧赢取订单

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

左右脑齐上阵，让电话销售轻轻松松就搞定

右脑为主，左脑为辅，客户会主动拿起签单的笔

第六节 用影响去征服，客户会乖乖地签单

献上小礼物，赢得客户的心

用共同话题去引导客户

第七节 要想钓到鱼，一定有方法

善于激发客户的好奇心

先试后买是成功销售的捷径

第八节 帮助客户就是帮助自己

真诚的帮助是一笔无形的投资

抓住一切可能的机会帮助顾客

第六章 一分钟推销术

第一节 人性化服务使推销尽善尽美

理解服务的真谛

推销员要树立服务的意识

人性化服务赢得顾客

第二节 激发顾客主动购买的意识

利用客户的虚荣心来让其主动购买

打开销路，让顾客自己发现产品的优点

第三节 与每个顾客都成为真诚的朋友

像对待朋友一样对待你的客户

要对他人真正的感兴趣

第四节 抓住最吸引顾客的卖点推销产品

从客户需求的角度出发介绍产品

找出不同的购买诱因，有针对地销售

引导顾客迈出第一步

第五节 把握顾客的心理成交有望

善于揣摩顾客的心理

吊其胃口，甘心购买

攻心为上，顺利成交

第六节 为成交做最后的准备

询问顾客获得确切的信息

及时领会客户的意思

掌握巧妙的提问技巧

用虚拟的方法促成销售

第七章 将任何东西卖给任何人

第一节 处处留心，客户无处不在

把握日常细节，别让客户悄悄溜走

寻找客户切忌“以貌取人”

处处留心，客户就在你身边

知己知彼，百战不殆

第二节 找到给你高回报的大客户

大客户需要深挖掘

如何识别你的大客户

第三节 挖掘你的潜在客户

潜在客户从“陌生电话”中抓取

挖掘潜在客户，利用好名片

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

第四节 订单往往产生于交谈中

有价值的交流才能交易

幽默让交流更融洽

第五节 掌握成功推销的艺术

成功结束推销

避免成交后客户反悔

第八章 无敌情感推销术

第一节 让每一次推销充满人情味

人情是推销的利器

第二节 经营好人脉，进行情感推销

人情营销重视250定律

随时随地搭建你的销售网

第三节 给客户一个点头的理由

给客户面子就等于给了自己机会

满足客户的优越感，拉近彼此的距离

第四节 成功销售有捷径

在拒绝处找到转机

抓住问题的关键

第五节 在极短的时间内顺利达成销售

重视每一个客户

制造紧张的销售氛围

第六节 不可不知的销售技巧

稳住老客户是关键

摊开底牌是一种计谋

牵着“上帝”的鼻子走

第七节 赢得信任，客户源源不断

顾客购买的是对你的信任

赢取客户的信任有方法

第八节 保证和客户的交流无障碍

针对客户的性格选择交谈方式

好口才才是推销员必备的素养

交谈时克服怯场心理

第九章 成就首席推销员的习惯

第一节 与众不同的你定会脱颖而出

以自己不同之处吸引顾客的注意

与众不同就要做不普通的事情

第二节 尽量完善你在客户中的形象

重视客户对你的评价

完美的道别会增添你的魅力

第三节 选择合适的会面时间和地点

拜访时间因“客户”而异

选择效果最佳的约会地点

会面时寒暄的艺术

第四节 小处着手关心客户，才能赢得信任

熟知每一个客户的喜好

关心你的客户从小事上开始

让客户自己衡量成本与收益

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

第五节 善于整理客户的重要信息

养成记录交流信息的习惯

建立客户档案，锁定销售目标

第六节 成交之后再成交

让老客户为你带来新客户

良好的售后服务为你带来更多的客户

第七节 拒绝找任何借口

优秀的人总是能拒绝借口

没有借口是一种良好的工作状态

借口是滋生拖延的温床

第十章 冠军销售员的八大成功法则

第一节 法则之一：用排练法演好销售这一幕

在融洽的氛围中销售

多问顾客一些答案为“是”的问题

顾客不同，方法迥异

第二节 法则之二：用靶心法开发高回报的客户

抓住顾客的购买习惯

利用好中心开花法则

抓住具有决定权的关键人物

第三节 法则之三：用杠杆法和对手竞争

把对手当做你的杠杆

对你的对手说出你的赞美

做好应对竞争对手的准备

第四节 法则之四：用求爱法打动你的顾客

客户至上，用真诚打动他们

产品的缺陷最好让顾客知道

在感情上和顾客产生共鸣

第五节 法则之五：用钩子法去吸引你的顾客

吸引顾客变劣势为优势

把打错的电话变成销售机会

听到“考虑一下”时要争取

创造条件，促进成交

第六节 法则之六：用催化法建立成熟的客户关系

千万不要轻视客户的抱怨

给客户说出心里话的机会

只承认第一，无视第二

第七节 法则之七：用加演法不断提升服务质量

优良的服务就是优良的推销

推出具有特色的服务

为客户服务是永无止境的追求

第八节 法则之八：用二八法获得高利润回报

真正领悟80 / 20法则

80 / 20法则在销售中如何应用

第十一章 练就世界上最成功的说话术

第一节 掌握说话的技巧，成功说服

说客户明白的话

客户也喜欢说话简洁的人

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

第二节 运用“九型人格”说服客户

你的客户只有“九”种

针对“九型客户”的销售方案

第三节 如何敲开“拒绝”的门

以退为进，让拒绝变接受

以迂为直，跨越销售障碍

“请给我5分钟”

第四节 好的开场白能消除客户的戒备心

开场白至关重要

开场白一定要有创意

第五节 预约客户也是一种艺术

极为重要的推销预约术

恰当约见客户的方法

成功邀约的5个步骤

如何把看门人变成开门人

第六节 恰当地介绍你的产品

绝不隐瞒产品的缺陷

比较着介绍产品

第七节 熟练掌握成交术语

要以自己的语言魅力征服顾客

避免导致洽谈失败的言语

第八节 征服反对意见的话术

面对棘手的问题要迎难而上

对付谈判对手有绝招

第九节 正确的提问是获胜的关键

不同的提问效果迥异

反问是常用的技巧

推销中的5种提问技巧

第十节 电话不是抓起来就能打的

打电话前要做好准备

绕过电话行销的障碍

电话推销中也要讲究礼貌

第十二章 成功销售员的流程销售法

第一节 勇于展露自己

推销是人生成功的起点

激发你内部的潜在力量

要有完成推销的信心

第二节 为未来行动起来

做好出发前的准备

努力获得与客户面对面交流的机会

第三节 学会寻找你的客户

寻找潜在客户并不困难

深入了解客户的消费需求

潜在客户终会变成真正的客户

客户有时在你对手那里

第四节 主动出击，促成交易

敏锐地发现成交信号

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

抓住时机，提出成交请求

运用暗示成交

第五节 维护和客户的关系

持续沟通维护与客户的关系

向客户请教，成为他的知己

留住老客户

老客户是一座金矿

让新客户转化为老客户

创造永远的客户

<<世界上最伟大的推销员大全集>>

编辑推荐

《世界上最伟大的推销员大全集》编辑推荐：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，即使我们了解了销售成功的秘诀，如果不行动就永远不会成功，希望每个推销员都切实行动起来，在推销实践中真正体会成功的乐趣，为创造一个辉煌的未来而努力。

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>