

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

图书基本信息

书名：<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

13位ISBN编号：9787542931832

10位ISBN编号：7542931830

出版时间：2012-1

出版时间：立信会计出版社

作者：周一波

页数：409

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>

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

### 内容概要

《超级销售明星的成功秘诀大全集(超值金版)》精选、荟萃了世界上各行各业超级销售明星们的经典销售传奇故事与成功秘诀。

在此书中,你可以尽情领略销售明星们妙的语言、丰富的知识、灵敏的反应、精湛的技巧……《超级销售明星的成功秘诀大全集(超值金版)》借此阐述了成功销售的方法与诀窍,不仅有大师级人物的真实案例和经验感受,还有理论支撑,可谓既是一本实战指导书,又是一本入门必读书。

同时,你既可以把它当作销售圣经来读。

也可以将之作为人生指导书来读;可以把它奉为圭臬从中吸取养料,也可以从各位销售明星身上获得前进的动力。

它不仅能教给你成为一名优秀推销员的全套本领,也会带给你诸多的人生启迪;不仅可以使你具备过硬的业务素质,还能让你从推销中享受生活、赢得财富,甚至实现自己的价值,收获人生的意义。

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

### 书籍目录

#### 第1大秘诀 好形象是激活客户的第一密码

——推销之神原一平教你如何提升销售形象

原一平简介

在访问客户前要先照镜子

苦练笑容，笑容能感染客户

幽默是推销成功的金钥匙

把良好的精神状态展现给客户

让自己的声音充满魅力

做一个诚信的推销人

勇于认错，留下坦诚负责的好印象

知己知彼，储备丰富知识

说服客户打“情感牌”

为客户办实事，赢得信赖

推销要满腔热情

给客户留下勤奋的好印象

原一平成功心经

#### 第2大秘诀 把握细节，细节关系全局

——汽车业销售冠军乔·吉拉德教你如何把握销售细节

乔·吉拉德简介

送一束玫瑰花，细节中体现尊重

多给名片，多交客户

富有人情味的贺卡问候

认真倾听，注意客户的每一个表情

让客户体验，引导客户购买

注重搜集客户信息

构建推销网，给客户送实惠

时刻表露出自信

让客户欠自己的人情

一次只做一件事

乔·吉拉德成功心经

#### 第3大秘诀 机会来了别关门

——李嘉诚教你如何把握机会步步为营

李嘉诚简介

有勇气抓住机遇

善于观察，才能发现机遇

广结朋友，能更快地找到机遇

靠信义挽回危机

准备充足，才能抓住机遇

不放过任何细微的成功机会

把眼光放长远，才能获得更多的机会

李嘉诚成功心经

#### 第4大秘诀 人脉广销售的网才能越撒越大

——推销之王汤姆·霍普金斯教你如何丰富人脉

汤姆·霍普金斯简介

多撒网，撒大网

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

在亲朋好友间建立市场  
扩大熟人圈，拓宽销售  
无限连锁介绍法  
从公司内部挖掘客户信息  
利用炫耀心理寻找连环客户  
制造交际的机会，扩大交际圈  
不要歧视任何一名潜在客户  
煮熟的鸭子也会飞  
电话跟进，用心对待客户  
马上行动，坚持到底  
巧妙引导潜在客户转变为真正客户L  
寄封感谢信，获得更多忠实的客户  
汤姆·霍普金斯成功心经

第5大秘诀 嘴到钱来，销售全凭一张嘴  
——美国最知名的销售大师布莱恩·崔西

布莱恩·崔西简介  
用热情的声音感染客户  
倾听客户的倾诉  
每个人都渴望赞美  
说话要掌握火候，懂得分寸  
打破谈话僵局的技巧  
不断提问引出客户的真实需求  
站在对方角度提出建议  
谈论客户感兴趣的话题  
推销语言明确  
售后不时问客户  
布莱恩·崔西成功心经

第6大秘诀 每一次拒绝都是一个新的销售契机  
——国际大师级的推销员领袖弗兰克·贝特格

弗兰克·贝特格简介  
巧妙应对客户的拒绝  
有异议不代表拒绝  
让事实说话，打动客户  
接近客户的方法  
不要忽视秘书的影响办  
找个“证人”和客户交流  
找到客户值得骄傲的事换取业绩  
称赞你的竞争对手  
替客户节省时间  
弗兰克·贝特格成功心经

第7大秘诀 跌倒了，爬起来继续前行  
——中国第一推销员邵勇夫教你怎样披荆斩棘勇创辉煌

邵勇夫简介  
不怕艰辛，坚持就是胜利  
不怕丢面子，放弃胆怯  
不被失败压倒  
要有强烈的成功欲望

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

对客户负责就是对自己负责  
永不疲倦，全身心投入于推销事业  
重新定位销售目标  
邵勇夫成功心经

### 第8大秘诀 在潜移默化中影响你的客户 ——罗伯特·舒克教你如何感染你的客户

罗伯特·舒克简介  
积极的态度改变人生  
提高亲和力，让人喜欢你  
记住别人的名字  
不用担心自身安全  
真诚地喜欢他人  
用同情心对待客户  
积极的品格有魅力  
不要喋喋不休  
转换心情的好方法  
·多问自己问题  
罗伯特·舒克成功心经

### 第9大秘诀 沟通顺畅，业绩飘扬

——雷蒙·A·施莱辛斯基教你如何与客户进行有效沟通

雷蒙·A·施莱辛斯基简介  
留意客户的肢体语言  
专心聆听，切中要害  
争取5分钟时间  
让老客户做你销售的牵线人  
成功的销售源自有针对性的提问  
雷蒙·A·施莱辛斯基成功心经

### 第10大秘诀 成功都是锻造出来的

——成功学之父奥里森·马登教你如何修炼自身

奥里森·马登简介  
学习改变命运  
成功不靠模仿，靠思考和创新  
不善言谈的人也能做好销售  
策略是成功的诱饵  
优秀推销员应有的品质  
在社交生活中完善自我  
让表达充满魅力  
塑造自己的良好印象  
面对拒绝时的心理素质锻炼  
推销员应具备的基本技能  
奥里森·马登成功心经

### 第11大秘诀 坚持不懈直到成功

——推销明星克莱门特·斯通教你如何做到信念制胜

克莱门特·斯通简介  
找到成功契机，百折不挠  
积极乐观可赢得一切  
给自己设立销售目标

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

运用暗示的力量战胜自己  
越是畏惧，越应该进去  
打破固有思维，从失败中逆转  
善于归纳推销定律：  
练就触类旁通的能力  
保持最佳精神状态  
激励让人充满动力  
克服推销低潮  
正确思考赢得成功  
克莱门特·斯通成功心经

### 第12大秘诀 让自己成为别人追赶的对象

——商界铁娘子董明珠教你如何从普通销售员到销售明星

董明珠简介  
尝试了才知道是不是适合  
为事业而奋斗才更有动力  
成功来自时间的磨砺  
跟踪服务，赢得客户  
自己的决策，自己肯定认为是对的  
不犯错误，第一次做对  
时刻掌握主动权  
产品质量是成功营销的关键  
顺势而为，创世界名牌  
董明珠成功心经

### 第13大秘诀 早起的鸟儿有食吃

——寿险销售大王乔·坎多尔弗教你积极主动推进销售

乔·坎多尔弗简介  
完美时刻永远等待不来  
犹豫不决就是等待失败  
养成早起的好习惯  
付出更多的时间  
使用强有力的问句  
主动宣传你自己  
我需要你的帮助  
乔·坎多尔弗成功心经

### 第14大秘诀 用创意去吸引客户的眼球

——创造性销售大师戴夫·多索尔森教你如何开动脑筋进行销售

戴夫·多索尔森简介  
对产品的再包装也是创新  
在客户的拒绝中发现创意  
善于用创意捕捉潜在客户  
53次每次都有新创意  
创新推销方式  
打造有创意的开场白  
具有创造性的8大推销术  
推销员永远不能说“不可能”  
戴夫·多索尔森成功心经

### 第15大秘诀 工夫下得深，才能爬得高

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

——日本首席推销员齐藤竹之助教你如何不断超越自我

齐藤竹之助简介

专注于工作才能变得更专业

工夫下得深就能勇往无敌

今天肯定会成功

改变主攻对象

寻找“关系”，巧妙攻破

一丝不苟的敬业精神

艰难困苦，玉汝于成

成功的背后

随时作记录

“招摇过市”推销自己

齐藤竹之助成功心经

第16大秘诀 生意人要有点赌徒精神

——史玉柱教你扭转局面东山再起的战略战术

史玉柱简介

谋定后动，便勇往直前

不要被一时的胜利冲昏头脑

发挥自己优势，做最擅长的事情

未赢之前先赢在心理

拥有良好道德品行，不给形象抹黑

树立危机意识，置之死地而后生

不在一棵树上吊死，适时转型

“只有偏执狂才能生存”

史玉柱成功心经

第17大秘诀 让你的客户紧张起来

——全美公认的销售天王金拉克教你超级销售心法

金拉克简介

寻找客户心理失衡之处

制造紧张气氛，让客户紧张起来

巧用三种类型问题

和你的客户进行心灵访谈

细分价格法

两张纸就能应对拒绝

最糟糕的时候也想着推销

金拉克成功心经

第18大秘诀 诚信的能量永远巨大无比

——销售美丽的大师艾德娜·拉尔森教你如何获得

顾客信任

艾德娜·拉尔森简介

珍惜客户的信赖

信赖自己的产品

自己是自己最严厉的老板

艾德娜·拉尔森成功心经

第19大秘诀 真诚的赞美没人会拒绝

——推销皇后玫琳凯教你如何与客户拉近距离

玫琳凯简介

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

赞美带来成功

发掘客户的可赞美之处

赞美物件要与被赞美对象联系起来

精神赞美与物质赞美并进

玫琳凯成功心经

第20大秘诀 做活自己的销售事业

——东方销售女神柴田和子教你如何进行灵活销售

柴田和子简介

“输血话术”与“爱的话术”

红灯话术

奔驰话术

远虑话术

善于得寸进尺

直奔主题易成功

该理直气壮时不气短

让自己的服饰与众不同

借助“名人”和实力机构来推销

寻找决策者

培养竞争意识

在坚持中学会放弃

柴田和子成功心经

第21大秘诀 成功都是拼出来的

——亚洲销售女神徐鹤宁教你如何敢于行动

徐鹤宁简介

永远做第一各

做行动的巨人

做别人不敢做的事情

用行动突破不可能

靠行动维持巅峰状态

徐鹤宁成功心经

第22大秘诀 销售要懂攻心术

——新加坡保险皇后陈明莉告诉你如何赢得客户的心

陈明莉简介

用你的心和行动去赢得客户

一杯白开水传递的关怀

为客户设计最适合的产品

用心才会发现机会

使陌生人变成你的客户

勿以小胜而不取

陈明莉成功心经

第23大秘诀 服务永远是第一位的

——房地产销售大师里奇·波特告诉你

如何用优质服务赢得客户

里奇·波特简介

以最满意的服务为宗旨

优质的服务就是优良的推销

要令买卖双方都满意

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

不要让小事毁了信誉  
根据客户个性调整自己  
不容忽视的背影印象  
推销员必须遵循的11步方法  
里奇·波特成功心经

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

### 章节摘录

原一平曾经访问美国大都会保险公司，该公司的副总经理问他：“你认为访问客户之前，最重要的准备工作是什么呢？”

“在访问准客户之前，最重要的工作是照镜子。”

“照镜子？”

“是的，你面对镜子就要像你面对自己的客户一样。

在镜子的反映中，你会发现自己的表情与姿势；而从客户的反应中，你也会发现自己的表情与姿势。

“我从未听过这种观念，愿闻其详。”

“我把它称为‘镜子原理’。

当你站在镜子前面，镜子会把映现的形象全部还原给你；当你站在你的客户前面时，客户也会把映现的形象全部还给你。

当你的内心希望对面的客户有某种反应的时候，你要把这种希望反映在如同镜子的客户身上，然后促使这一希望回到你本身。

为了达到这一目标，你必须把自己磨炼得无懈可击。

“去和客户见面，我们每个销售人员都想给客户留下一个好印象，而销售员的服饰、整洁状况和面部表情在很大程度上关系到客户对你的看法。

自我形象越好，就越能显示出销售员的自信心，也越能让客户对你产生好感。

一些销售员常抱怨说，天天都在外面跑，哪有时间换干净的衣服，连和女朋友约会都要灰头土脸地去。

销售的确是一个很艰苦的工作。

尽管如此，一个勤奋的销售员也应该知道，外表是他的第一张牌。

为此，销售员就更该把自己打扮得干净整洁，让自己显得精神抖擞，这样，根据“镜子原理”，客户才会对你留下好印象，才会信任你。

原一平曾强调说，推销员要注重自己的仪表，尽量让自己容光焕发精神抖擞，尤其要给客户留下良好的第一印象，千万不要为了追求时尚而穿着奇装异服，那样只能让你的推销走向失败。

只有穿戴整洁或者穿与你职业相称的服饰，才能给客户留下好的印象。

根据自己50年的推销经验，原一平总结出了“整理外表的九个原则”和“整理服饰的八个要领”

1. 整理外表的九个原则 (1) 外表决定了别人对你的第一印象。
  - (2) 外表就是你的魅力表征。
  - (3) 外表会显现出你的个性。
  - (4) 对方常依你的外表决定是否与你交往。
  - (5) 整理外表的目的就是让对方看出你是哪一类型的人。
  - (6) 好好整理你的外表，会让你的优点更突出。
  - (7) 站姿、走姿、坐姿是否正确，决定你让人看来顺不顺眼。

不论何种姿势，基本要领是脊椎挺直。

(8) 小腹往后收，看起来会有精神。

(9) 走路时，脚尖要伸直，不可以往上翘。

2. 整理服装的八个要领 (1) 你的服装必须与时间、地点等因素符合，风格要自然大方。
  - 另外，服装选择还要与你的身材、肤色相搭配。

(2) 要让你的身材与服装的质料、色泽保持均衡状态。

(3) 着装不要穿得太年轻，否则容易招致对方的怀疑与轻视。

(4) 与你年龄相近的稳健型人物，他们的服装可作为你学习的标准。

(5) 最好不要穿流行服装。

(6) 如果一定要赶流行，也只能选择较朴实无华的。

(7) 太宽或太紧的服装均不宜，大小应合身。

## <<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

(8) 不要让服装遮掩了你的优秀素养。

此外，原一平还告诫我们，除了外表与服装，一些不良习惯也会严重影响你的形象，比如有的人喜欢咬嘴唇、晃双腿、摇肩膀、弹手指等，这些不雅的动作会让初次相见的人对你感到厌恶。

所以，如果销售人员有这样的坏习惯，必须马上改掉，否则，它们会成为阻碍你成功的绊脚石。面对客户，如果你不具备这种强烈的吸引人、感化人的魅力，要想说服他是不可能的。

总之，在任何时候，销售人员都应牢记原一平的这句话：良好的形象是你重要的一张名片，失去它，你就有可能失去即将抓住的机遇。

苦练笑容，笑容能感染客户 微笑能建立信任。

纵观历史，在任何时代、任何地区、任何民族中，微笑都是表示友好意愿的信号。

推销时微笑，表明你对与客户进行的交谈抱有积极的期望。

同样，原一平也是靠微笑赢得了客户。

在原一平刚刚进入推销界时，自身没有什么气质可言，也没有钱买好的衣服，可以说在形象上一点优势都没有。

所以，他在做保险的最初9个月，推销并不顺利；那个时候他总把失败归咎于自己矮小的身材。

但是，有一天，一个和他身材差不多的人改变了原一平对自己的看法，这个人原一平在明治保险公司的同事高木先生。

高木先生曾经留过洋，在美国专攻过推销，他的身材比原一平略高一点儿，他也长得瘦瘦弱弱的，外表同样没有吸引人的地方。

他对原一平说：“个子高大、相貌堂堂固然容易给人留下好的印象，推销会变得相对容易一些。个子矮小往往不受人重视，即使和高个子一样努力，在起跑时就已经被他们甩下了一截。

但个子矮小是与生俱来的，是无法改变的，所以，个子矮小的人就必须在别的方面想办法，用自己的长处来弥补短处，而笑容就是关键。

向客户展现你的笑容，用笑容来消除客户对你的戒心，你会成功地迈出自己的第一步。

” 说着话，他的脸上立即浮现了笑容，原一平记得高木笑的时候，好像浑身都洋溢着笑意，笑得那样纯真感人，这让原一平茅塞顿开。

从此之后，原一平苦练笑容，吃饭、走路，甚至睡觉也在练习。

为了能够使自己的微笑让别人看起来是自然的、发自内心的真诚笑容，原一平曾经专门为此训练过。

他假设处于各种场合，自己面对着镜子，练习各种微笑时应有的面部表情。

因为笑必须从全身出发，才会产生强大的感染力，所以他还找了一个能照出全身的大镜子，每天利用空闲时间，不分昼夜地练习。

经过一段时间的练习，原一平发现嘴唇的闭、合，眉毛的上扬与下垂，皱纹的伸与缩，这些不同动作的“笑”都能表达出不同的含意，甚至于双手的起落与两腿的进退，都会影响“笑”的效果。

.....

<<超级销售明星的成功秘诀大全集>>

编辑推荐

《超级销售明星的成功秘诀大全集（超值金版）》阐述了成功销售的方法与诀窍，不仅有大师级人物的真实案例和经验感受，还有理论支撑，可谓既是一本实战指导书，又是一本入门必读书。

就让我们从本书出发，汲取最为精华的成功秘诀，迎接下一颗销售明星——你，冉冉升起！

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>