

<<超值典藏>>

图书基本信息

书名：<<超值典藏>>

13位ISBN编号：9787546398716

10位ISBN编号：7546398711

出版时间：2012-7

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：《超值典藏书系》丛书编委会 编著

页数：307

字数：300000

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>

前言

推销员是推销商品的职业人士，第一线职员，有如战场上的兵，功能是速销产品及服务等。

现代推销既是一项复杂的工程技术，又是一种技巧性很高的艺术。

推销员从寻找顾客开始，直至达成交易获取定单，不仅要周密计划，细致安排，而且要与顾客进行重重的心理交锋。

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13,000多辆汽车而创造了商品推销最高纪录，被载人世界吉尼斯大全：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！

本书在编写过程中力求全面介绍推销员这一职业，帮你成为最伟大的推销员。

编者着重从三个方面来介绍推销员这一职业，第一是推销员需要具备的素质，告诉读者要成为一名合格以至优秀的推销员需要具备的素质；第二是对世界上最优秀的推销员进行介绍，为读者树立榜样，成为他们前进路上的明灯；第三是跳出个人的视野，站在公司营销的角度，使读者对推销员这一职业的认识进一步升华，激励读者不断提高自己，成为世界上最成功的推销员。

<<超值典藏>>

内容概要

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。

<<超值典藏>>

书籍目录

上篇 个人素质提高

- 轻松推销从提高自己开始
- 提高自己的沟通能力
- 带着热情去工作
- 完备的推销知识是必备的能力
- 爱让推销变得更轻松
- 学会控制自己的情绪
- 掌握圆润的推销语言
- 爱上你的工作
- 给自己一份好心情
- 掌握得体的推销礼仪
- 保持乐观心态
- 用积极的心态面对失败
- 拥有坚持不懈的恒心
- 不断学习提高自己
- 经常反省让自己冷静下来
- 勤于思考提高自己
- 细节可以决定成败
- 真诚对待每一个人
- 健康体魄成功的保证
- 不断超越自己
- 懂得感恩工作更顺利
- 对自己有信心
- 珍惜每一分钟
- 珍惜生命中的每一天

.....

中篇 走进推销大师

下篇 企业营销案例

<<超值典藏>>

章节摘录

当然，这是不能一概而论的，譬如一个毫无音乐才气的人，不论如何热忱和努力，都不可能变成一位音乐界的名家。

但凡是具有必需的才气，有着可能实现的目标，并且具有极大热忱的人，做任何事都会有所收获，不论物质上或精神上都一样。

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·贝特格的一些话加以说明。

以下是贝特格在他的著作中所列出的一些经验之谈：“当时是1907年，我刚转入职业棒球界不久，就遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。

我的动作无力，因此球队的经理有意要我走人。

他对我说：‘你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了20年。

法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。

’本来我的月薪是175美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为25美元。

薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。

待了大约10天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。

在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热忱的球员。

为了实现这点，当然必须采取行动才行。

我一上场，就好像全身带电。

我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。

记得有一次，我以强大的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。

当时气温高达华氏100度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

这种热忱所带来的结果，真令人吃惊——我心中所有的恐惧都消失了，发挥出意想不到的技能；由于我的热忱，其他的队员跟着热忱起来；我不但没有中暑，在比赛中和比赛后，还感到从没有如此健康过。

第二天早晨，我读报的时候，兴奋得无以复加。

报上说：‘那位新加进来的贝特格，无疑是一个霹雳球，全队的人受到他的影响，都充满了活力。

他们不但赢了，而且是本季最精彩的一场比赛。

由于热忱的态度，我的月薪由25美元提高为185美元，多了7倍。

在往后的2年里，我一直担任三垒手，薪水加到30倍之多。

为什么呢？

就是因为一股热忱。

没有别的原因。

”后来贝特格的手臂受了伤，不得不放弃打棒球。

接着，他到菲特列人寿保险公司当保险员，整整一年多都没有什么成绩，因此很苦闷。

但后来他又变得热忱起来，就像当年打棒球那样。

再后来，他成了人寿保险界的大红人。

不但有人请他撰稿，还有人请他演讲自己的经验。

他说：“我从事推销已经30年了。

我见到许多人，由于对工作抱着热忱的态度，使他们的收入成倍地增加起来。

我也见到另一些人，由于缺乏热忱而走投无路。

我深信，唯有热忱的态度，才是成功推销的最重要因素。

”如果热忱对任何人都能产生这么惊人的效果，对你我也应该有同样的功效。

所以，可以得出如下的结论：热忱的态度，是做任何事必需的条件。

我们都应该深信此点。

任何人，只要具备这个条件，都能获得成功，他的事业，必会飞黄腾达。

一名优秀的推销员必须具备扎实且丰富的产品知识。

<<超值典藏>>

另外，由于推销员在日常工作中要同各种性格、不同层次的人打交道，因此光熟悉自己推销的产品还不行，还需要充实多方面的专业知识，并且要把多种知识内化为自己头脑中的知识体系或知识结构。

1. 掌握相关理论知识 推销员应掌握市场营销学、消费心理学等方面的相关知识，掌握市场调查和预测的基本方法；善于发现现实和潜在的客户需求，了解产品市场趋势的规律和市场行情的动向。

2. 掌握环境知识 由于不同地区的政治、经济、法律、社会文化背景等对产品消费有着不同的影响，因此推销员必须了解推销区域内的风土人情、交通条件、语言习惯等，以利于克服工作中的困难，减少工作中的麻烦，促使推销工作顺利完成。

3. 掌握企业知识 推销员在向客户推销产品的同时，也在推销自己的企业，这就要求推销员必须熟悉本企业的情况，如掌握企业的历史背景，在同行业中的地位，生产和销售能力，产品种类，技术水平，企业发展战略，定价策略，销售政策以及服务项目等。

推销员只有了解了这些情况，才能制订出符合市场情况的推销策略和计划，提高成交效率。

4. 掌握产品知识 由于大多数客户在购买产品前都会对产品进行全面的了解，因此推销员应明晰自己所推销产品的性能、用途、价格、使用方法、维修、保养及管理程序等。

另外，推销员还应了解市场中同类产品的优劣情况。

5. 掌握市场知识 推销员要想提升销售业绩，就必须了解市场，掌握一定的市场知识。

推销员应掌握的市场知识包括熟悉行业的最新情报，同类产品的营销手法，当地的风俗习惯、偏好文化、社会阶层、流行趋势以及客户的购买力情况、潜在客户的需求及分布等。

6. 掌握法律知识 推销员在与客户签订买卖合同时，必须清楚合同的全部条款，要做到责任分明、计算准确，以便为以后合同的履行提供方便。

推销员应掌握的相关法律知识包括《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国商标法》及《中华人民共和国专利法》等。

7. 掌握结算知识 产品售出后，只有按时收回货款才能给企业带来效益，这就要求推销员必须全面掌握并熟练运用相关结算知识，包括付款和结算方式等。

8. 掌握客户知识 除掌握上述知识外，推销员还应善于分析和了解客户的特点，知晓心理学、社会学以及行为学方面的相关知识；了解客户的类型、购物心理和行为，从而明确目标客户群其购买动机、购买习惯以及交易条件等，以便制定出具有针对性的推销方案。

爱心的力量是伟大的，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。

对一个推销员来说，爱是一支很好的利箭。

世界不能没有爱，爱对于我们就像空气、阳光和水。

爱是一宗大财产，是一笔宝贵的资源，拥有了这种财产和资源，人生就会变得富有、幸福，人生就会步入成功的顶峰。

一颗善良的心，一种爱人的性情，一种坦率、诚恳、忠厚、宽恕的精神，可以说是一宗财产。

百万富翁的区区财产，若与这种丰富的财产相比较，便不足挂齿了。

怀着这种好心情、好精神的人，虽然没有一文钱可以施舍予人，但是他能比那些慷慨解囊的富翁行更多的善事。

假使一个人能够大彻大悟，能尽心尽力地为他人服务，为他人付出爱心，他的事业一定能获得事实上的发展。

最有助于人的事业发展的，莫过于从早年起，就培养爱心以及懂得爱人的习惯了。

编辑推荐

《世界上最伟大的推销员》在编写过程中力求全面介绍推销员这一职业，帮你成为最伟大的推销员。编者着重从三个方面来介绍推销员这一职业，第一是推销员需要具备的素质，告诉读者要成为一名合格以至优秀的推销员需要具备的素质；第二是对世界上最优秀的推销员进行介绍，为读者树立榜样，成为他们前进路上的明灯；第三是跳出个人的视野，站在公司营销的角度，使读者对推销员这一职业的认识进一步升华，激励读者不断提高自己，成为世界上最成功的推销员。

《世界上最伟大的推销员》由超值典藏书系丛书编委会编写。

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>