

<<魔鬼销售术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼销售术>>

13位ISBN编号：9787560271521

10位ISBN编号：7560271529

出版时间：2012-1

出版时间：东北师范大学出版社

作者：孙朦

页数：275

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>

## &lt;&lt;魔鬼销售术&gt;&gt;

## 前言

世上有最难的两件事，一件是把自己的思想装进别人的脑袋，一件事把别人的钱装进自己的口袋。

销售，最简单的理解就是从商品或服务到货币的惊险一跃，通俗的说就是卖东西，把自己的产品推销出去，把别人口袋里的钱赚到自己的口袋里。

可想而知，这是一项难度很大的工作，却又是一种回报率很高的工作。

对于销售从业人员来说，销售工作可大可小，说小，可做一针一线；说大，可做跨国集团。

不过，其本质都是相同的——你的行动决定了你的报酬和收获。

你可以成为一个高收入的辛勤工作者，也可以成为一个收入最低的轻松工作者。

这一切完全取决于你对销售工作的态度和方法。

很多人认为销售工作很难做，收入低，甚至让人感觉没面子。

其实，这就大错特错了。

销售也是一种人生考验和生存方式，只是它以一种自由的、不稳定的状态存在着。

它既可以让你一分钱也赚不到，又可以让你财源广进，事业亨通。

根据相关统计，全世界80%以上的富翁都做过销售工作。

美国管理大师彼德·杜拉克曾经说过：“未来的总经理，有99%将从销售人员中产生。”

世界著名的华人富豪，如香港的李嘉诚、台湾的蔡万霖、王永庆等等，皆出身推销员。

比尔·盖茨在他的自传中曾经谈起，他之所以会成功不是因为他很懂电脑，而是因为他会销售。

他曾经销售软件达6年之久，才开始从事管理工作。

很多大企业家在培养他们的子女成为接班人的时候，也训练他们从推销做起。

假如你要赚钱，就要学会推销。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德35岁时，跌落到最幽暗的人生谷底，“在我人生的前35个年头，我自认是全世界最糟糕的失败者！”

走投无路时，乔·吉拉德向朋友求得汽车销售员的工作，从此便一发不可收拾，创造了5项吉尼斯世界汽车零售纪录：（1）平均每天销售6辆车；（2）最多一天销售18辆车；（3）一个月最多销售174辆车；（4）一年最多销售1425辆车；（5）在15年的销售生涯中总共销售了13001辆车。

乔·吉拉德是如何获得成功的？

是如何将这天下难事做得如此富有传奇色彩的？

答案无外乎是他懂得销售的真谛。

那么，如何才能像乔·吉拉德一样领悟销售的真谛，练就一身非凡的销售本领呢？

本书特从自信、形象、口才、心理、细节、博弈、人脉、潜规则等方面介绍了一些必备的销售技能，给销售人员提升业绩提供了很好的指导和参考，以助销售人员能从中吸取营养，通过销售工作来改变人生。

## <<魔鬼销售术>>

### 内容概要

凡事必有方法，必有门道，必有学问。  
领悟了其中的奥秘。  
就能得其门而入；不得要领。  
只会在门前徘徊，无法取得任何进展和突破。  
销售尤其如此。  
懂得销售奥秘的人，工作起来总是得心应手，游刃有余，甚至在谈笑风生中就完成了业绩的一次次提升。

魔鬼销售术。  
就像打开人生潘多拉盒子的金钥匙，它能带领你感悟销售魔法的真谛，破译成功和财富的密码。

## <<魔鬼销售术>>

### 书籍目录

#### 第一章 知己知彼，认清销售的本质

销售是一种伟大的职业

客户需求永远排在第一位

不做“一锤子买卖”

双赢是销售的根本

顾客是永远的上帝

过程比结果更重要

在销售中实现人生价值

#### 第二章 相信自己，你就是王牌推销员

销售是勇敢者的职业

树立明确的目标

坚定的信念

销售从被拒绝开始

销售贵在坚持

保持对销售的热情

苦难是对自我的历练

相信自己，你就是王牌推销员

#### 第三章 仪表堂堂，先将自己销售出去

.....

#### 第四章 出口成金，用口才去说服“上帝”

#### 第五章 攻心销售，读懂客户的心理

#### 第六章 注重细节，销售的魔鬼藏于细节

#### 第七章 博弈之术，实现利益的最大化

#### 第八章 远离误区，走出销售歧途

#### 第九章 人脉无价，编织客户人脉关系网

#### 第十章 厚黑销售，销售必知的“潜规则”

## &lt;&lt;魔鬼销售术&gt;&gt;

## 章节摘录

销售是一种伟大的职业 销售，最简单的理解就是从商品或服务到货币的惊险一跃。通俗地说就是卖东西。

它是一种帮助有需要的人们得到他们所需要的东西的过程，而从事销售工作的人，则从这个交换的过程中得到适度的报酬。

世界著名销售大师雷德说：“销售是世界上最伟大的职业，一个顶尖的销售人员必须拥有政治家的睿智头脑，艺术家的敏锐眼光，外交家的善辩口舌，邮递员的永远不怕磨破的双脚……”的确，销售不仅是一种高难度的、极富挑战性的工作，同时也是一种伟大的职业，能成就身在其中的每一个人。

销售是世界领域内公认的“成功最快”的职业 在这个“快餐式”的社会里，销售是世界领域内公认的成功最快的职业。

但大部分的销售工作都不会是一帆风顺的。

一个合格的销售人，必须有永不言败的精神，即使面对失败也要永不屈服。

销售人都有远大的理想和奋斗目标，为了目标，他们常常会付出常人难以想象的辛劳。

但人的潜能是无限的，在自身和外界因素的“威逼”下，销售是最能在最短的时间内迸发最大的潜能，并获得最大成功的职业。

这就是销售被公认为是成功最快的职业的主要原因。

销售是“赚钱最多”的职业 最近，一家网络公司统计的“2010中国最赚钱职业排行榜”中，销售位居榜首。

销售是最广泛、最具挑战性的职业，同时也是一个高压、高回报的职位，除了最高决策层外，多数企业中最容易产生高薪的职位便是销售。

和同级别的财务总监、人力资源总监相比，销售总监、销售经理的收入普遍会高出一截。

很多案例证明销售人拥有“最大”的发展空间 人如弹簧，压得越紧就弹得越高。

2000年宝洁在市场上没有取得优势，对投资者失信，又将市场份额输给主要竞争对手。

雷富礼在这一困局下临危受命，并在接下来的几年里成功实现了绝地反击，使宝洁成为当今日化行业的“巨无霸”；格力总裁董明珠36岁南下打工，从最低层的业务员一直做到总裁，通过掌握核心科技，将格力打造成世界第一的空调企业。

这样成功的案例在我们身边比比皆是，只要你愿意，下一位可能就是你。

成功的销售人员之所以成功，是因为他们把销售当做一种事业来经营。

有的销售人员只是把销售当做是买卖双方的一个简单过程，那么就一定不会下苦心去学习各种知识、各种技巧，这又怎么能抓住机遇，成全自己呢？

而那些把销售当做事业去奋斗的销售人员，会在一开始就给自己定下一个宏伟的目标，为了达到这个目标，他们会付出异于常人的艰辛工作。

通过坚持不懈的努力，最终取得成功。

有一位汽车推销员，刚开始卖车时，老板给了他一个月的试用期，29天过去了，他一部车也没有卖出去。

最后一天，他起了一个大早，到各个单位去销售，到了下班时间，还是没有人肯买他的车。

老板准备收回他的车钥匙，请他明天不要来公司，但这位推销员坚持说，还没有到晚上12点，还有机会。

午夜时分，传来了敲门声，原来是一个卖锅者，身上挂满了锅，冻得浑身发抖。

因为看到车里有灯，想问问车主要不要买一口锅，推销员看这个家伙比自己还落魄，就请他到自己的车里来取暖，并递上热咖啡，两人开始聊天。

这位推销员问：“如果我买了你的锅，接下来你会怎么做？”

” 卖锅者说：“继续赶路，卖掉下一个！”

” 推销员又问：“全部卖完以后呢？”

” 卖锅者说：“回家再背几十口锅出来卖！”

## <<魔鬼销售术>>

” 推销员继续问：“如果你想使自己的锅越卖越多，越卖越远，你该怎么办？”

” 卖锅者说：“那就得……考虑买部车，不过现在还买不起！”

” 两人越聊越起劲，天亮时，这名卖锅者订购了一部车，提货时间是5个月以后，订金是一口锅的钱。

因为有了这张订单，推销员被老板留了下来，他一边卖车，一边帮助卖锅者寻找市场，卖锅者的生意越做越大，3个月以后，他提前提走了一部送货用的车。

他，那位推销员，就是乔·吉拉德——世界上最伟大的销售员之一。他连续12年荣登《世界吉尼斯记录大全》世界销售第一的宝座。

乔·吉拉德说：“有人说我是天生的推销员，因为我十分热爱销售工作。

我确实认为，这是我早年成功的主要原因。

其实同我在一起的其他很多推销员比我更有才能，但我的推销额却比他们的高，这是因为我拜访的客户比他们多。

在他们看来，推销工作是单调乏味的苦差事。

但在我看来，销售是世界上最伟大的职业，推销员拥有最充实的人生。

” 所以说，世界上最伟大的销售员绝不是天生的。

如果销售人员都能像乔·吉拉德那样，把销售当做一项值得奋斗终生的事业，那么他的心态就与别人不同，他销售成功的概率也会比常人大得多。

这是因为他已经将销售工作视做自己的生命，要想主宰自己的生命，必须学会分析自己的现状，为自己做一个职业规划，给自己制订一个有挑战性的战略目标，这样。

他就能够自觉地去学习，去努力。

这种精神是每一个销售人员取之不尽、用之不竭的精神力量，并最终会将他推向销售行业的顶峰。

……

## <<魔鬼销售术>>

### 编辑推荐

《魔鬼销售术》从自信、形象、口才、心理、细节、博弈、人脉、潜规则等方面介绍了一些必备的销售技能，给销售人员提升业绩提供了很好的指导和参考，以助销售人员能从中吸取营养，通过销售工作来改变人生。

<<魔鬼销售术>>

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>