

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787802491489

10位ISBN编号：7802491487

出版时间：2009-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：杰弗里·吉特默

页数：237

译者：陈召强

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>

<<销售圣经>>

内容概要

杰弗里·吉特默是销售和客服领域的全球权威。

他的著作行销世界各地，至今已超过100万册。

被誉为行业经典的《销售圣经》在过去10多年间一直位列畅销书行列。

本书基于现实、实证的销售教育理念，为读者提供了即学即用、即学即通的销售信息和成交方案。

这已经是3.0版的《销售圣经》。

本版不仅内容更新、更丰富，而且见解也更深刻，情景也更多。

而对于作为读者的你来说，它也更具有说服力。

新版《销售圣经》首次披露了关于销售成功的10.5条戒律等最新内容，作者最新修订出版，精彩程度远远超过前面的版本。

马云激情作序并推荐给下属阅读、《一分钟经理人》作者肯·布兰佳等名家联袂推荐。

华润置地、阿里巴巴、华远集团等众多知名企业在本书出版之前大量预购。

<<销售圣经>>

作者简介

杰弗里·吉特默是享誉全球的销售大师，他还是《纽约时报》畅销书《销售圣经》、《销售红宝书》、《人脉关系黑宝书》、《积极心态金宝书》的作者。

他的所有书都曾荣登Amazon.com畅销榜排名第一的位置，这其中还包括《客户满意一钱不值，客户忠诚至尊无价》、《帕特森销售原理》、《销售解答红宝书》以及《畅行无阻绿宝书》等。

每年为可口可乐、宝马、AT&T无线、希尔顿、企业连锁租车公司、时代华纳有线电视、富国银行、嘉士伯、沃索保险公司、西北互助人寿、大都会人寿、体育管理公司、IBM以及《纽约邮报》等数百家世界知名企业提供100多场销售培训。

<<销售圣经>>

书籍目录

第一部分 规则·秘密·乐趣 1.1 创世纪 《销售圣经》走过15年，旧瓶换新药 “这绝不可能。” 那么，这对你来说又意味着什么呢？

使用本书的8.5种方法 旧式销售方法已经有些不太管用了 记事贴——你的成功之路 1.2 规则记 39.5条销售成功的规则 销售成功的公式啊哈！(AHA) 1.3 秘密记 销售员为何会失败？

你天生就适合做销售？
不，一切都是后天的！
这次销售怎么了？
嗨，问题都出在你身上 积极与消极之桥 坦白地讲，客户希望得到怎样的对待 坦白地讲，销售员希望得到怎样的对待 难以捉摸的热键。
你怎样找到它？

1.4 大秘密记 更多的销售来自友谊而非销售关系 老客户是最好的新客户 在周一达成交易，这会为你的一周创造奇迹 你的个人使命宣言 1.5 幽默记第二部分 准备让潜在客户发出惊叹 2.1 惊叹记 “WOW！”的因素，用它来实现大交易！
你在使用“WOW！”的因素吗？
记得我吗？

我是一名销售员 2.2 问题记 销售还是不能销售，这是个(重大)问题 你能否在5个问题内完成一次交易？

2.3 有效记 现在，你处于我的有效陈述之中第三部分 请允许我做自我介绍 3.1 介绍记 30秒的自我介绍——如何写作 30秒的自我介绍——如何传递 引荐客户？
最理想的便捷之道 3.2 推销记 “谢绝推销”，销售中最有趣的标志 在陌生拜访中找到决策人 开始与结束同等重要 陌生拜访充满乐趣，只要你这么认为 陌生拜访“变热”的基本原则第四部分 进行一次精彩的产品展示 4.1 展示记 想要实现轻松销售？
先与潜在客户建立关系 12.5种建立潜在客户购买信心的方法 何时何地建立购买者信心 切忌使用的销售用语 潜在客户的亲身参与=更多的销售 愚蠢的PPT演示。
是你？
不是你？

第五部分 拒绝、成交、跟进，获得成功！

5.1 拒绝记 经得起真正的拒绝 真正的拒绝。
真正的解决！
预防拒绝 销售从客户拒绝时开始 当潜在客户说：“我需要考虑一下。”
当潜在客户说：“坦白地讲，我们的预算已经花光了。”
当潜在客户说：“我想再多比较两家供货商。”
当潜在客户说：“我是想买，不过价格太高了。”
当潜在客户说：“我对当前的供货商很满意。”
当潜在客户说：“我需要同某某讨论一下。”
当潜在客户说：“6个月后再与我联系。”

5.2 成交记 潜在客户准备购买的19.5个早期信号 回答潜在客户的问题，切忌“是”与“否” 如何提问成交问题 宠物狗策略” 欲擒故纵，反其道而行之 先吃甜点！
世界上最有效的成交并非成交本身 5.3 坚持记 销售工具是跟进过程中的关键部分 孩提时代，你已经是天才销售员！
哦，不！
不要语音留言！

<<销售圣经>>

“请给我留言，我会给您回复。

”不要！

无法获得约见？

第六部分 悲哀与障碍 6.1 哀歌记 当不良销售发生在好人身上 销售职业生涯失败的18.5个特征

6.2 竞争记 与竞争对手共舞？

注意你的脚下！

第七部分 客户，上帝 7.1 客服记 完美客服的秘密 卓越的客户服务是有效的销售工具 客户的投诉将带来销售——只要你处理得当第八部分 传扬福音 8.1 沟通记 每周销售会议——新销售的发轫之地 有效的销售信函——只要你用心去写 更多的成功交易——只要你用心去听 学习倾听，请保持沉默！

客户类型数十亿，自己琢磨吧！

8.2 会展记 在行业会展上取得成功的35.5条规则第九部分拓展人脉，通过协会走向成功 9.1 人脉记 拓展人脉——成功联系的挑战 人脉拓展第一堂课：如何“搞定”一屋人 人脉拓展第二堂课：如何笼络一屋人 与一屋人建立友好关系 拓展人脉的现实游戏第十部分 先知与利润 10.1 趋势记 新一代销售员——非销售员 鲍勃·沙尔文是如何做的？

他做了很多！

第十一部分 提高你的收入 11.1 数字记 成功的渠道第十二部分上帝保佑，阿门。

12.1 出埃及记 不懂销售的父亲教会我销售 自我承诺！

<<销售圣经>>

章节摘录

第一部分 规则·秘密·乐趣 1.1 创世纪《销售圣经》走过15年，旧瓶换新药随着时间的推移，我对销售流程和购买流程的理解和认识也与日俱增。

换句话说，每年都会有质的飞跃和新的突破。

如果你正在阅读本书，或许你已经读过我所写的部分“小宝典”系列书。

对此，我深表感谢。

而也正因为此，我深感压力。

《销售圣经》于15年前以权威的销售策略而面世。

那时还没有电子邮件，还没有互联网，而手机通话每分钟50美分。

时移世易。

《销售圣经》亦是如此。

这已经是3.0版的《销售圣经》。

本版不仅内容更新、更丰富，而且见解也更深刻，情景也更多。

而对于作为读者的你来说，它也更具有说服力。

不用担心，我并没有忽略乐趣的一面。

事实上，这种乐趣不但没有减少而且还有所增加。

书中所提的策略和思路都是我多年的经验总结和心得。

你可以即时运用，数小时便可掌握，而几天内就可融会贯通。

之所以推出新版的《销售圣经》，是为了让你去阅读、去欣赏，并将其用于实践，从中获利。

现在，既然你已经拥有它，那就好好去利用它！

“这绝不可能。

”本书从何而来？

同大多数销售_样，我也是在遭到拒绝之后开始写作的。

1992年春，一篇介绍我和我的销售技巧的文章在《夏洛特观察家报》发表，这也让我的电话一下子多了起来，电话铃声从早到晚一直响个不停。

于是，我赶忙奔向那家报社，希望能够为他们提供一些服务。

“我想开一个有关销售的每周专栏。

”我大声说，可他们不但拒绝了我，而且还说：“这绝不可能。

”我说：“不，只不过是你们这儿绝不可能。

”当天早上，一个小时之后，我同《夏洛特商报》达成协议，他们为我开设了一个有关销售技巧的每周专栏，我称之为《销售动能》。

下次再有人告诉你“绝不可能”时，你要记住这只是说“一个小时内不可能”而已。

大家好。

我是杰弗里·吉特默，是一名销售员。

我没有博士头衔，而且大学没有读完就已经辍学了。

我没有生活在象牙塔中，而是居住在北卡罗来纳的夏洛特。

在我长大的地方，也就是新泽西和纽约，我学到了有关销售的知识。

我曾从事过多层次市场营销，这在当时被称为金字塔市场营销。

我曾给夏洛特市中心的所有办公室打过推销电话，也曾给财富500强的公司总裁打过推销电话，并取得销售成功。

对我来说，销售额无所谓大小，1美元的我做过，100万美元的我也做过。

作为销售员，我已经在这个领域工作了近40年。

在这期间，我经历过欢乐，也经历过悲伤。

但不管怎么说，我喜欢销售。

1992年3月23日，《销售动能》开始在《夏洛特商报》连载。

该专栏很快便红极一时，并被推广到达拉斯、亚特兰大等诸多城市。

<<销售圣经>>

我的好友和支持者、《夏洛特商报》的出版人、普利策奖的获得者马克·埃斯里奇表示，开辟《销售动能》专栏是他在1992年所做的最有价值的决策。

哇，真不可思议！

从那时起，电话便开始从全国各地打来，而且每天都响个不停。

报社希望出版这个专栏，读者感谢我帮助他们做成生意。

我还发现有的销售员将我每周的专栏文章贴在办公室的墙上；有的将这些专栏文章复印下来，相互传阅，并寄给其他城市的朋友和同事；有的在销售会议上学习这些专栏文章。

我的女儿斯特西在夏洛特买了一辆新车。

那家代理商的每一个人都在读我的文章。

所以，当她走到收款台结账时（独自一人），他们说：“我们准备给你今年最优惠的价格，我们可不想让你老爸写我们的负面新闻。

”从我第一天写文章开始，我就知道将来我会出一本书，这是自然而然的事情。

我的良师兼益友泰·博伊德也曾这样建议过我。

对销售员来说，鼓励是非常重要的，我感谢他的鼓励，我感谢你的鼓励。

我的写作素材都源于我自己的亲身经历。

我有40年的销售从业经验，其中包括16年的咨询经验。

我已经听过了数千个小时的录音带、磁带和CD，我读过了所有我能够找到的销售资料。

在时间允许的情况下，我从未错过任何一个销售研讨会。

我的使命就是寓学于教，寓教于学。

我希望每天都能够学到新的知识。

我还会继续撰写我的每周专栏，继续为你提供信息，以帮助你实现更多的销售。

我知道你当前所面临的问题，我知道你的工作有多么辛苦，我知道有时候你也会心灰意冷，我会帮助你。

我从1993年8月开始筹划本书的第一版。

先是在办公室度过了无数个加班之夜，后又转战北卡罗来纳的毕契山和南卡罗来纳的希尔顿黑德岛，各奋战一周，最终完稿。

当然，我还要感谢我的苹果电脑，感谢一向吹毛求疵的编辑、朋友罗德·史密斯，感谢我的宠物猫莉托。

在我看来，撰写本书不过是轻而易举的事情。

虽然花费了700个工时，但我仍这么认为。

摆在你面前的就是新版的（《销售圣经》，这是由我的合作伙伴、至交杰西卡·麦克道格尔负责编辑的。

虽然本书增加了很多新内容，但仍完整地保留了它一贯的传统。

感谢你成为我的客户。

我希望这本书能够让你和我一样取得成功。

那么，这对你来说又意味着什么呢？

你获得的奖励 将是实现你对销售生涯所抱的最高目标、将是你作为一流销售员所获得的认可、将是一种自信和作为最佳销售员的个人满足感、将是更多的销售。

我设计本书，旨在为你在日常销售任务的各个层面提供帮助，为你在现实世界中遇到的情况和问题提供现实的、有效的解决方案。

这是一个实用的参考、一种资源、一本圣经。

在开始阅读本书之前，请先问自己以下几个问题：我认为自己的销售如何？

我每天会如何锻炼自己的技巧？

我会花费多少时间去学习新的销售技巧？

我每天会将多少新的想法付诸行动？

我对于成功有多大的渴望和投入？

销售是一项纪律，但这并不是军事意义上的纪律（要么服从命令，要么去剥土豆），而是一种对成功

<<销售圣经>>

的自我约束，而这种成功只有在遵守纪律的情况下才能够实现。

它的控制力来自于内部本身，而非外部的规则和法律。

纪律是一种乐趣，而非一件苦差事。

纪律贯穿于每天的始终，专注于你想要获得的东西，不懈努力直到达成目标为止。

我不想让人听起来像是布道，但宗教中的纪律确实与此最为相似。

女口果你每天都能够做到祈祷或冥想，那就是一种纪律，一种仪式，你需要在销售中成功。

因为你的销售，工厂才可以按订单生产，产品才可以被发货，行政人员才能够拿到薪水，财务部才能够买得起新的计算机系统。

销售甚至发生在你去银行贷款或增加你的信贷额度时，你必须把自己的偿付能力出售给银行家。

使用本书的8.5种方法销售员需要持续不断地寻求新方法。

销售员需要持久的动力之源。

销售员需要及时的解答。

销售员期望做成更多的交易，就在今天。

销售员总是有很多问题。

在一天之中，他们可能会打推销电话、跟进10名潜在客户、参加人脉拓展活动、做3场推介、发5封信件、被拒绝6次、做成一笔生意，每天通常都是这样度过的。

对于随时可能产生的问题，对于随时可能遇到的绊脚石和挑战，销售员需要可靠的、现实的解答，他们需要《销售圣经》。

《销售圣经》并非销售的“方法”，而是一系列能够修正你的销售风格的真知灼见、策略和哲学理念。

它能够让你在今天做成一笔交易，在明天做好销售的准备，在未来实现最终的销售目标。

《销售圣经》是一个实用的资源。

这其中的经验教训并不是所谓的专家、博士的临床研究，而是在商界最艰难的销售环境中经过40年的成功与失败得出的真谛。

它们植根于我的实际经验之中，因为我做过，所以我知道该如何去做。

这是简单而又实用的解决方案，在你所处的销售环境中，它们也同样有效。

它们会给你带来实实在在的帮助，一试便知。

如何使用本书并从中获益：1.作为一种资源。

用来拓展和强化你在销售流程和日常销售挑战中的知识和专长。

2.作为每日课程。

成为自我完善过程中的一部分。

3.作为研讨会材料。

把自己培养成专业销售人士。

4.作为会议指导。

大多数章节的长度正好适合在销售培训或自由研讨会上作为教材。

5.用来解决问题。

在手足无措和需要答案时求得帮助。

6.用来准备销售。

以便在竞争中赢得优势。

7.用来达成销售。

解决方案和答案尽在书中。

8.用来战斗最激烈之时。

让本书陪伴你的每一个销售工作日，当你尝到闭门羹的滋味时，当你需要联系重要客户时，当你留言三次而那位炙手可热的潜在客户仍未回电时，你用得上它。

8.5 让你的收入翻倍。

很多销售员都富有才华，但却没有得到充分的发挥。

我可以让你的收入翻倍，我会告诉你如何去做，而你只需实践即可。

<<销售圣经>>

你能够创造使收入翻倍所需的纪律吗？

一种充分利用本书的好方法：在阅读本书时，准备一支黄色标记笔和一支红色圆珠笔。

看到适合自己的知识时就用黄色笔标出，然后再用红色笔在页边空白处写下你的想法、行动计划和意见。

一种充分学习本书的好方法：要想取得利益最大化，那就即时利用你所获得的信息，在潜在客户或客户身上运用你所学的知识。

而一旦运用这些知识，你便掌握了这些知识。

每个工作日掌握一种新方法，那一年下来就是220个，5年就是1000多个。

这可不是一个小数目！

把本书带在你的身边，作为一种资源，作为一种参考。

利用午饭时间读上一章，并和同事交流探讨。

但最重要的是：用它来实现销售，大量的销售。

销售的精神。

在每一章的开始，我都会用一段引言来概括本章的精神及内容。

在《销售圣经》中，精神扮演着重要的角色。

精神蕴涵于信息之中，被传递、吸收和运用。

每一节都是独立的，但又与其他节紧密相连，并相互作用。

每一节都反映整体，但又都是整体不可或缺的一部分。

阅读《创世记》中的“记事贴——你的成功之路”一节，使用这种方法，按部就班地学习本书。

<<销售圣经>>

后记

我一直希望能够像我的父亲一样成为一名商人，成为一名企业家。

在大学期间，我之所以选择通勤，就是因为我想高家更近一些，高他的公司更近一些。

我的母亲弗洛伦斯于1986年过世。

我印象最深的就是我第一天去上大学（天普大学）（Temple University）时，母亲追在车后对我喊：“读预备医科，以后你总会有别的选择。

”但我还是想成为一名商人，就像我的父亲那样。

在大学期间，我每天都与我当时最好的朋友迈克尔·托尔一起玩拼字游戏，通常都是他赢。

这个游戏教会了我更多的词语以及如何使用它们。

迈克尔成了我挑战的对象，不论是在体育比赛上还是智力游戏上。

他会告诉你他一切都比你强，而我则认为我一切都比他强。这的确很有意思，我们都很少学习。

6年后，我最终从大学辍学。

我去欧洲旅游了一年，并且终于认识到。

我的知识是多么的匮乏。

这说起来非常有趣，因为在动身前往欧洲之前，我认为自己是无所不知的。

回家之后，我成立了一家公司（生产靠垫），并组建了自己的家庭（1972年，我有了一对双胞胎女儿）。

有一天，杰伊·普拉斯基和巴顿·科恩（我大学时代的朋友）来到我的办公室，开始向我讲他们赚钱的想法。

他们似乎对一个名叫格伦·特纳（Glenn Turner）的人很感兴趣。特纳有一种可以让人投资的方法，但我并不是很清楚。

不过，所有的投资者都在赚钱——赚大钱，而且他们都是那种具有积极心态的人。

经过一番研究，杰伊·巴顿和我推出了多层次营销方式（当时被比作是金字塔骗局）。

<<销售圣经>>

媒体关注与评论

一支强大军队的勇气往往不是诞生在冲锋陷阵之中，而是表现在撤退中的冷静和沉着。一个伟大的公司同样会在经济不好的形势下，仍然以乐观积极的心态拥抱变化并在困难中调整、学习和成长。

让我们把握这危险中的一切机遇，再一次回到商业的基本点—客户第一，这是“让天下没有难做的生意”在今天最完美的诠释！

——马云（阿里巴巴集团董事局主席）一本书，却定义了一个领域。

——杰克·考沃特（800-CEO-Read网站）这是一本你永远都希望带在身边的书。

——肯·布兰佳（《一分钟经理人》作者）

<<销售圣经>>

编辑推荐

作者在中国大陆唯一授权的全新版《销售圣经》，首次推出销售成功的10.5条戒律。

<<销售圣经>>

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>