

<<推销大师>>

图书基本信息

书名：<<推销大师>>

13位ISBN编号：9787802559295

10位ISBN编号：7802559294

出版时间：2012-2

出版时间：企业管理出版社

作者：张爱平， 陈曦 著

页数：284

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>

## <<推销大师>>

### 内容概要

推销员是一个极富成功机会，同时又充满着艰辛和挑战的职业。推销员要想获取职业上的成功，向高手学习无疑是一个捷径。本书即将把你带进各种有趣的场景，推销大师同你“面对面”娓娓而谈，讲述他们成功的故事和经验。

他们将教授给你如何揣摩客户的心理，如何使洽谈顺利进行，如何在面对拒绝时绝路逢生等等。本书不仅做出了具体的技能指导，更分享了大师们的人生体验。相信它将使每一位推销人员大开眼界，受益匪浅。

作为推销员，你必须不断地从成功者身上学习经验。只有如此，你的推销技巧才可能不断成熟，你才能在推销的过程中少走弯路，才能轻松的走向成功。

本书讲述了45位推销精英的精彩故事，他们所从事的行业涉及证券投资、保险、IT、房地产、汽车、广告、餐饮、美容护肤、咨询、服装等多个领域。你可以从他们的故事中学会如何更好地推销你的产品，学习他们的经验和智慧来帮助自己更快地成长。

书中的故事，传授给你推销的方法，教会你生活的智慧,指明你成功的方向。你还在等什么？快快行动起来，让它成为你随“心”携带的推销宝典吧！

## <<推销大师>>

### 书籍目录

#### 第一章 永远保持积极的心态

热情可以赢得一切  
越是高不可攀, 越有希望成功  
房产推销的奇迹  
天无绝人之路  
学会乐观  
是地盘不好吗

#### 第二章 与顾客初次打交道

高尔夫球牵情缘  
紧紧抓住牛的弯角  
从不与朋友做生意  
有事当面谈  
绝不能事先作出判断  
俘获听众  
公司里的新职员  
保持联系  
每个人都是潜在顾客  
卖识货人  
他们可以跑却无法躲藏

#### 第三章 推销自我

耐心倾听顾客  
坚定信念  
要投顾客所好  
善于造势  
文化的差异  
树立必胜信心  
推销体育明星  
听不见的听众  
话少不一定是缺点  
伦敦四季旅馆  
掌握主动权

#### 第四章 创新招, 建奇功

变梦想为现实  
让满意的顾客代你推销  
广而告之的妙用  
超级礼品袋的魅力  
火车道旁的别墅

#### 第五章 “方法” 推销

超级体育场的故事  
致富捷径  
曲径通幽

#### 第六章 创造一种紧迫感

只有一个客户有资格  
当您一开始就受挫时??  
“匪徒” 从天而降

## <<推销大师>>

十万火急

### 第七章 销售的达成

出售豪斯顿繁星棒球队

不要悲伤

持之以恒

成者为王，败者为寇

保持中立

目标明确

### 第八章 为顾客服务

滴水可以穿石

一个房地产经纪人的全面服务

再往前走一步

万元的生意变成了 千万

特殊场合

### 附录 随“心”携带的推销员宝典

第一步 推销前如何考虑与行动

第二步 如何取得初次推销的成功

第三步 再度推销成功的窍门

第四步 如何使洽谈成功

## &lt;&lt;推销大师&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：如果当天目标明确，信心十足，一旦走出公司，就不会为考虑到“先休息一下，再……”。例如，即使想“只休息10分钟，”但由于目标不明确、信心不足，10分钟就会延长到15分钟甚至30分钟。

这就是人类的弱点。

在那种环境里，听到的总是“这也不行，那也不行”“那小子也不行”“我早烦了”等等的消极语言。

实际上，正是由于这些与森田式疗法截然相反的暗示作用，自己果真变成个无用的人了。

早晨只要开始工作，就要义无反顾地向目的地前进，拜访客户，聚精会神地工作。

这是战胜软弱的最好办法。

·克服畏惧心理推销成绩与推销次数成正比。

纵然，登门推销的方法有若干种，但持久推销的最好方法，还是要掌握“逐户推销”。

推销的原则在于“每户必访”。

“多么豪华的门面呀！”

“我家的生活水平简直无法与此相比”等等，面对比自己更有能力、比自己更富有、更有本领的人，面对未知的人、未知的世界而表现出自卑感。

这种自卑感，使某些人把“每户必访”的原则变为“视户而访”。

他们甩过的都是什么样的门户呢？

就是在心理上要躲开那些令人望而生畏的门户，而只去敲易于接近的客户的家门。

这种心理正是使“每户必访”的原则一下子彻底崩溃的元凶。

在此，我们应该考虑到，躲避一次可以说是暂时可行的，但要轻松的话，它必定会导致二次、三次同样的结果，是这样的一种心理吧？

那么，他们在什么情况下想要甩掉什么样的客户呢？

大体有以下几种。

1.曾受到冷落拒绝的家庭和有同样印象的家庭。

特别是当一天的推销刚刚开始，就受到冰冷拒绝时。

## <<推销大师>>

### 媒体关注与评论

你一生中卖的唯一产品就是你自己。

——世界上最伟大的推销员乔·吉拉德推销专业中最重要的字就是“问”。

——世界顶尖企业营销培训专家博恩·崔西没有商品这样的东西。

顾客真正购买的不是商品，而是解决问题的办法。

——美国著名营销专家特德·莱维特成功者决不放弃，放弃者绝不成功。

——世界第一推销大师汤姆·霍普金斯

## <<推销大师>>

### 编辑推荐

《推销大师:美国10大行业45位推销精英的成功故事和成长感悟》：分享乔·吉拉德和玫琳凯·艾施等推销大师的成功故事和成长感悟探索适合自己的销售风格和成功捷径证券投资保险IT房地产汽车广告餐饮美容护肤咨询服装行业经典案例。

<<推销大师>>

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>