第一图书网, tushu007.com

<<金克拉赢家销售书>>

图书基本信息

书名：<<金克拉赢家销售书>>

13位ISBN编号：9787210032427

10位ISBN编号：7210032428

出版时间：2005-10

出版时间：江西人民出版社

作者：金克拉

页数：400

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

<<金克拉赢家销售书>>

内容概要

大多数推销员在从事推销工作时对成交往往抱着侥幸的投机心理。
然而对一位熟习营销技巧的专业推销员而言，成交绝非偶然。
在本书中，金克拉先生以多年的经验为读者提供各项有效的推销技巧和说服他人的艺术，必能帮助你开创更有意义的人生。
　本书充满有趣的故事、激动人心的例证，生动地阐释了说服术的策略和技巧。
本书不仅昌每位推销员应该必备的，只要你在生活中需要与人沟通，说服人由“不”变为“是”，那么本书就是为你而写。
无论你是医生、家庭主妇、牧师、父母、老师，还是专业销售人员，你都需要“推销”你的观念或你自己。
在本书中，金克拉这位全美国头号激励大师教会你最关键的一步：怎样使他们说“我愿意”。

作者简介

金克拉，全美公认的励志大师，90年代被美国媒体列为激励大师的排行榜榜首。
他极具热忱，有一种吸引人的特质，能轻松地与男女老少沟通。
是他的代表作，被誉为美国近20年来头号销售励志书。
金克拉致力于推广诚信、忠诚、可靠以及专业技巧，在美国和全世界范围内都深受好评，曾三次获得美国国会的表彰。

金克拉的推销不强迫、不阿谀，客户在心满意足地购买他的产品时，更惬意地感受到了人性的光辉。
他从一个苦苦挣扎不太成功的商人，到几家公司的销售冠军，最后成为了风靡全球，使无数人一生为之改变的演讲大师。
正如他所描述的自身经历一样，他确实把他演讲中的精华应用到了生活中去：“如果我们能够帮助别人梦想成真，我们自己就会心想事成。”

书籍目录

金克拉给中国读者的话书评前言第一部　达成成交的心理学　第一章　超级女推销员　第二章　使顾客成为赢家　第三章　信用：推销员生涯的关键　第四章　常识性推销　第五章　促进成交率的声音训练　第六章　专业的销售与出货第二部　销售事业的核心观念　第七章　推销的重要步骤　第八章　销售之道　第九章　正确的心态　第十章　你对自己的态度　第十一章　你对别人的态度　第十二章　专业推销的态度　第十三章　保持身心的最佳状态　第十四章　建构心智的力量　第十五章　心中有爱第三部　专业推销员　第十六章　学习并运用专业的技巧　第十七章　专业推销员的特质　第十八章　专业推销员查克　第十九章　人人都是推销员第四部　创意与文字　第二十章　创意的销售　第二十一章　创意销售达成业绩　第二十二章　应用语言图像　第二十三章　以图像追求大型、永久性的销售第五部　销售的林林总总　第二十四章　异议：销售成交的关键　第二十五章　应对不同客户之道　第二十六章　巧妙应对客户的异议　第二十七章　利用异议达成交易　第二十八章　提供买东西的理由与借口　第二十九章　以问题来达成交易　第三十章　给直销业的推销员第六部　成交的关键……

章节摘录

书摘开始学习停！
除非你手上有我要你准备的笔，否则别再读下去。
在书中你和我将参与一种诱导式的学习经验，能使任何你想卖的东西都能卖得比以前更多。
从开始读到最后你都需要一支笔，因为实际上你会在每一页去做圈点、画线、标记。
本书易读又有趣，但身为作者的我，主要目的并非向你报告或取悦你，而是希望你能深入此种成长和行动的过程中，藉此也会得到启发和实质的报酬。
若现在你手上已准备了笔，那我们就可以开始学习成长。
若你还没有，容我问你一个问题：你是因为好奇？
听说过作者，7找寻奇迹？
还是你想要使更多的交易成交或是更能说服他人使之采取特定的行动？
若是最后一个——我期望就是——你走运了，因为这本书的方法、技巧都经那些成功的人证实有用，相信也会对你有用,但前提是你必须知行合一。
那是个很大的假设，那也是你未来的许多销售面临的“成交”或“流失”的关键。
本书的作用当在建立自己的客户网而非只努力在达成交易上时，需要花相当的精神才能成为专业推销员或使业绩提高，若你想完全发挥销售潜能就需要相当大的工作量。
这需要不仅仅是读书而已，你心里至少要跟着放轻松一点，容我向你保证，只要你读完本书一遍，你一定会有许多心得。
你会学到许多思想、观念和感受，它们能加强你早已相信及感受到但却从未相互连结的事物。
你将会学到许多有力的言辞和特殊的字语，会使你原本的口才更加流利，也会被鼓励多运用你已拥有的资源做更多的事，相信你在还未读完第一遍时业绩就已大大地改善了。
你会学到新的心理观点帮助你了解为何顾客对某些技巧和程序是那样的“响应”或“反应”。
这很重要，因为若你知道如何做一件事而且能动手做出来，那对你而言就总是事事求人。
若进一步的你知道事情为何要这样做，那你可以当老板或是可以成为所谓的业务经理。
更重要的是你会学到有关销售和推销业应有的态度和敏感度，而且对你的业务能力和在最刺激的行业(我自己和那些真正最成功的人认为是)长期生存能产生立竿见影的功效。
服相信产品具有所介绍的价值，或至少像是相信而且仿佛要卖出去了，但是他并未被说服也未采取行动。
亚里士多德在任何时代都被公认为耀眼的智者，但在他的观念中有一件事是错的：他认为若有同质不同量的两物体同时往下坠落，会有不同的下坠速率。
这一观念在比萨大学曾被公开教授。
数年后，伽利略着手实验求证，向这个观念挑战，而后开始说结果是相反的。
其他的教授和学生都惊讶伽利略敢向伟大的亚里士多德挑战。
他们就向伽利略挑战以验证他的立场是否正确。
伽利略跑到比萨塔上丢下两样同质不同量的物体，它们同时放开亦同时落下来。
如此一来其他的教授和学生确信他是对的而亚里士多德是错的。
但你猜猜看那些人之后在比萨大学一直保持教哪一套说法？
你对了！
他们还是在教亚里士多德的说法；伽利略是使他们相信了但却未能说服他们更改教法。
在此，问题是：如何说服人们？
何谓说服？
答案则是：不是要“告诉”他们，而是要“问”他们。
说服一词是源自于法国，原意是事先给予好的忠告。
在以下的例子中我会特别示范何谓问与答的技巧。
全书都在探讨与举例说明专业推销员在销售的过程中应扮演买方的助理或咨询顾问的角色，事先给予买方好的忠告。

在接触销售的所有层面的过程中，你会读到我先前所提到的700多个问题。
现在，看看范例。
“ 说服 ”成交法　这些问题简单到荒谬的程度——但你的回答则是关键，因为这将会澄清你的想法同时也将全书的主题点明。
你所回答的会直接取决于你的态度，而因此也将使你成为成功的推销员。
请用你现在已准备好的笔，把这些简单的问题一次答完。
P17-19

媒体关注与评论

书评《金克拉赢家销售书》是一本值得所有准牙医师在校阅读的好书。
为了减轻患者因为怕痛而畏惧不前，牙医们可以援引书中相关的技巧来安抚患者就诊时不安的情绪。
事实上，书中所授的各项秘诀放之四海而皆准——不论你是一名需要挨家挨户拜访顾客的推销员或者是一名专业的医护人员，都是不可或缺的宝典。
——TOm H.HcDouga]，D．D．S．有鉴于推销事业能提供个人无穷潜力和报酬，本人郑重向有志于自力创业的朋友推荐本书，希望大家能熟读各项推销技巧并从中汲取经验。
此外，作者在书中所指出的人格完整的重要性，本人，亦／深表赞同。
——Hary C．Crowley，作家，室内设计暨礼品有限公司总裁本人深信：现今社会问题之所以层出不穷，完全是由于以下几个因素所造成的：1．为人师表者不知为师之道。
2．身为经理者不知管理之道。
3．身为推销人员不知推销之道。
这三大缺失都可在金克拉的新书《金克拉赢家销售书》中找到答案。
本书是一本不折不扣的推销百科大全。
书中详载推销人员工作所必备的技巧，教你如何成为一位超级推销人员。
因此，身为推销人员的你怎么可以不赶快来看看呢!——Frank E．Sullivan，互利人寿公司总裁《金克拉赢家销售书》之所以成为经典巨著，理由有三：第一，本书教你如何说服他人。
第二，本书所述各项秘诀确实可行。
第三，本书行文风趣幽默，可读性高。
总之，不论你要推销个人思想、产品或者是自己本身，千万别错过这本巨著。
——J0hn T．H0lloy，《成功着衣术》作者本书作者金克拉先生不仅可以名列当今世界名嘴之一，同时也是一位才华横溢的作家。
他孜孜不忘发扬诚实、完美、信赖等美国立国精神，以追求个人推销技巧之巅峰。
本人在此愿向所有读者郑重推荐本书，特别是对那些在工作上经常需要说服别人者尤为迫切。
——Robert H．Schuller，加州水晶大教堂创建者暨牧师大多数推销员在从事推销工作时对成交往往抱着侥幸的投机心理，然而对一位熟悉行销技巧的专业推销员而言，成交绝非偶然。
《金克拉赢家销售书》一书清楚地分析两者的不同之处。
本书如果能早半个世纪问世，个人推销事业也就不会如此的辛苦。
——Bill GoVe，美国演说家协会首届会长《金克拉赢家销售书》不仅为当代巨著之一，而且将传颂千古。
不管男女老少或者是各行各业，只要能记取金克拉先生的教诲并身体力行，必定能为自己或者是整个家庭带来无限的发展潜力。
简单地说，本书所授各项行销秘诀必能助你在行销战场上旗开得胜，无往不利。
——W．C]ement Stone，《成功杂志》创办人过去36年来本人读过不下近百本推销书籍。
写这些书的人往往是理论重于实务，甚少有实际推销经验者。
本书特别引人入胜的原因在于书中每一行字，都是作者个人经验的结晶，可行性相当高。
推销人员未读本书将会是个人的一大损失。
——D．John Hammond，美国动机研究协会本书作者对各种推销绝招完全了然于胸，并且不吝于传授给所有读者。
《金克拉赢家销售书》将成为本世纪最佳推销参考工具书。
如果你想在这个行业出人头地，本人郑重地向你推荐本书，阅读本书不但可以建立起你个人的事业，而且过程趣味盎然，让你回味再三。
——Juane]]Teague，人人有限公司《金克拉赢家销售书》名列畅销书榜首并不足为奇，因为本书不但教你如何推销产品，更教你如何掌握推销的秘诀。
——Bernl e L0fchl ck，世界行销网公司本书作者熟知推销门道，无疑地将成为当代最佳推销员。
——Ha ry Kay Ash，美丽开化妆品阅读本书将可助你熟悉顾客心理和想法，让你做一个百战百胜的成

功推销员。
——Denis E. Waitley，《稳赢心理术》作者　如果所有读者都能按照书中所授的各项秘诀来从事推销的话，必定会大幅提升个人的推销业绩。
——0g Handino，《激发无限成功的潜能》作者金克拉的最新大作《金克拉赢家销售书》是一本想法新颖，深具启发性的好书。
如果你常想说服别人照你的意思做事情的话，则非读本书不可。
阅读金克拉的新书将为你开创更有创造性的人生。
——Dr. Norma n V1 ncent Pea]e，纽约马柏大学教授《金克拉赢家销售书》是所有想增进推销业绩者必读的经典。
本书作者公开多年独到经验和大家分享，付梓以来大家争相拜读，一时间洛阳纸贵。
——Mike Frank，职业推销员培训师，美国演说家协会1980年至1981年主席称金克拉先生是当今世上超级推销员一点也不为过。
本书详尽汇罗各项推销秘诀，目的在于帮助读者提高竞争力及开创个人推销事业，是值得详加阅读的好书。
——Richard M. DeV0s，安利直销公司总裁

编辑推荐

全美公认的销售界天王,最能激动人心的励志大师：金克拉，为您解决700多种销售专业经常遭遇的问题，提供100多种胜利成交的特殊方式。
《金克拉赢家销售书》不仅是每位推销员应该必备，只要你在生活中需要与人沟通，说服人由“不”变为“是”，那么《金克拉赢家销售书》就是为你而写。
《金克拉赢家销售书》充满有趣的故事、激动人心的例证，生动地阐释了说服术的策略和技巧。

第一图书网, tushu007.com

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