

<<博恩·崔西快速推销全书>>

图书基本信息

书名：<<博恩·崔西快速推销全书>>

13位ISBN编号：9787502838621

10位ISBN编号：7502838627

出版时间：2011-6

出版时间：王永军 地震出版社 (2011-06出版)

作者：王永军

页数：406

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>

<<博恩·崔西快速推销全书>>

前言

在销售界之中，有一个人能够让世界首富比尔·盖茨、闻名遐迩的股神巴菲特、引领电脑市场的戴尔以及20世纪最伟大的CEO之一杰克·韦尔奇都坐在台下细心聆听他的讲座，不仅如此，这个人还曾在全球40多个国家举行过演讲，并拥有超过千万的学生与追随者。

这个人究竟是谁？

他就是成功学大师——博恩·崔西，亦是世界顶级的职业演说家与最具权威的销售培训师之一。

众所周知，博恩·崔西在他踏入销售行业之初，也像所有的新销售员一样：默默无闻、业绩惨淡。当时的他，亦不知如何应对顾客的推脱之词、如何应对自己低迷的效率，然而，他却是一个善于思考的人，在自己不断的努力下，他总结出了一个又一个有效而实用的销售技巧。

博恩·崔西将这些技巧总结延伸，只要我们掌握了他的销售技巧，每一位人都可以成为销售大师。

想成为销售大师的销售员们，可以在本书中找到自己的所需，因为本书记录了博恩·崔西的销售精髓，是销售员迈向“大师”的最佳选择！

本书将博恩·崔西的销售心得，分成了成长篇、激励篇、蜕变篇这三个部分，以不同时期的不同技巧需求，来为大家详细诠释正确的销售方案，并且，书中还针对不同阶段的每个细节，来传授读者最简单实用的销售技巧，进而打造出自己独特的职业优势。

不仅如此，本书还结合了大量的实例，以达到事半功倍的效果！

<<博恩·崔西快速推销全书>>

内容概要

在销售界之中，有一个人能够让世界首富比尔·盖茨、闻名遐迩的股神巴菲特、引领电脑市场的戴尔以及20世纪最伟大的CEO之一杰克·韦尔奇都坐在台下细心聆听他的讲座，不仅如此，这个人还曾在全球40多个国家举行过演讲，并拥有超过千万的学生与追随者。

这个人究竟是谁？

他就是成功学大师——博恩·崔西，亦是世界顶级的职业演说家与最具权威的销售培训师之一。

众所周知，博恩·崔西在他踏入销售行业之初，也像所有的新销售员一样：默默无闻、业绩惨淡。

当时的他，亦不知如何应对顾客的推脱之词、如何应对自己低迷的效率，然而，他却是一个善于思考的人，在自己不断的努力下，他总结出了一个又一个有效而实用的销售技巧。

博恩·崔西将这些技巧总结延伸，只要我们掌握了他的销售技巧，每一位人都可以成为销售大师。

想成为销售大师的销售员们，可以在本书中找到自己的所需，因为本书记录了博恩·崔西的销售精髓，是销售员迈向“大师”的最佳选择！

《博恩崔西快速推销全书》将博恩·崔西的销售心得，分成了成长篇、激励篇、蜕变篇这三个部分，以不同时期的不同技巧需求，来为大家详细诠释正确的销售方案，并且，书中还针对不同阶段的每个细节，来传授读者最简单实用的销售技巧，进而打造出自己独特的职业优势。

不仅如此，本书还结合了大量的实例，以达到事半功倍的效果！

书籍目录

成长篇 追求卓越的“洗碗工” 第一章 善于学习，用知识“喂饱”脑袋 / 3 知识即财富，从书中挖掘黄金 / 3 善用有声书，加入汽车大学 / 7 强化积极经验，塑造成功性格 / 9 知识应广博，专业要精深 / 11 知识就是能力，学习制胜 / 18 学以致用，发挥知识效用 / 22 反思和学习，提高推销效率 / 26 反省，让自己更明智 / 28 第二章 思维决定命运，像大师一向去思考 / 33 用潜意识支配你的行动 / 33 释放潜能，业绩插上翅膀 / 36 忠于选择，坚持不懈 / 40 自信，成功的第一秘诀 / 43 永不轻言放弃，坚持就有希望 / 48 梦想可视，蓝图化为现实 / 51 信心激发潜能，无往不胜 / 55 提高心理适应力，激发潜能 / 58 积极自我暗示，强化自信 / 64 第三章 追求卓越，做优秀的销售员 / 69 排队吃自助，坚持就会向前 / 69 自我定位，规划自身发展 / 71 你敢于负责，业绩也对你负责 / 74 持久热情，奋进机器的燃料 / 76 认准一只兔子，不到手不罢休 / 81 激情投入，态度决定一切 / 85 关键因素，短板决定业绩 / 88 定点超越，持续改善 / 93 步步为营，遵循销售规律 / 98 第四章 秒杀顾客，绝不丢失任何一单 / 102 自动成交，逐步“秒杀” / 102 利弊对比，富兰克林式成交 / 106 分期付款，“穷小子”也能开奔驰 / 110 “小狗成交法”，诱发购买欲望 / 112 抓住“门把手”，杀个回马枪 / 114 不再优惠，只限今天 / 116 故事参照，引导促成 / 118 转介成交，客户帮你推销 / 120 “随波逐流”，从众成交 / 125 因势利导，从客户心理入手 / 128 “最后一件”，物以稀为贵 / 130 激励篇 成功在于时间目标 第五章 树立目标，给自己一个适当的“包袱” / 135 第六章 注重规划，将每一分钟都用在刀刃上 / 165 第七章 立即行动，不做愚蠢的空想家 / 199 第八章 全力以赴，十分耕耘十分收获 / 227 蜕变篇 从“洗碗工”到“成功学大师” 第九章 抓住顾客，不妨从“心”开始 / 259 第十章 创意销售，突破你的职业瓶颈 / 293 第十一章 精益求精，没有最好只有更好 / 331 第十二章 刺激消费，锦上添花更成功 / 374

章节摘录

版权页：积极自我暗示，强化自信博恩·崔西说：“你的外部世界是你内部世界的反映。你的外部世界是一面镜子，每个角度都折射出你是谁，但是它折射的只是在某个时刻的你。”

作为一名推销员，你成功与否，是你受过的培训、经验以及你思考自己方式的反映。你通过学习、练习，使自己真正相信自己在工作中是优秀的，这种积极的态度会主导你的所有行为，在你的业绩中也会反映出来。

如果有人告诉你，你的命运是由你自己“画”出来的，你一定会感到惊奇，但这是事实，这个事实已被无数伟人和成功人士验证。

这就是我们每个人固有的“心理图像”，也是自我暗示的来源。

什么是“心理图像”？

“心理图像”是怎么形成的？

我们每个人的自我意识就像一款画图软件，要由自己来编排数据和输入程序。

你的生活环境，你的经历，别人对你的评价和反应，你从过去的成功和失败中获得的经验都会为你提供有关“我是谁”的数据信息。

你通过反复编排把自己的形象输入“软件”中，于是在你心灵深处就出现了一个能够指引你思维运行的思想“模型”。

然而，假如你的自我从一开始就受到了压抑，你根据各种信息编排的数据就很可能出现谬误，以至“画”出来的自我形象令人不敢恭维，不是夸大真实的自己，就是贬低自己。

编程过程中，是谁在为你控制操作？

就是自我暗示。

自我暗示最初来源于你的心理图像，但因为人有想象的能力，想象的能动性又会改变你的自我暗示，反过来再不断修正你的心理图像。

通常，一个人的想像力愈丰富、愈牢固，他的自我暗示也愈加清晰和坚定。

这也就是人们通常所说的“直觉的指引”或“跟着感觉走”的由来。

编辑推荐

<<博恩·崔西快速推销全书>>

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>