

<<世界上最伟大的推销员执行手册>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员执行手册>>

13位ISBN编号：9787506030298

10位ISBN编号：7506030292

出版时间：2008-1

出版时间：东方出版社

作者：罗伯特·纳尔逊

页数：142

译者：王艳萍

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>

## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

### 内容概要

《世界上最伟大的推销员执行手册》是一本经久不衰的励志类畅销书，它将有力的销售哲学作为这个全面销售培训计划的基础。

作者是在古老的羊皮卷的基础上融入观点、练习以及世界上十位伟大的推销培训专家和激励大师的思想精髓，形成了一个具有启迪意义的推销员培训指南，从而使读者通过利用自身的乐观、爱心与平和的心态最终取得推销的成功。

本书给你提出实用的建议，教会你如何，培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心，改掉拖拉的坏习惯。

没有天生具有特殊推销才能的人，推销是一种技术，像其他技术一样也是可以通过学习和实践而最终掌握的！

## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

### 作者简介

罗伯特·纳尔逊，曾担任美国国际贸易协会理事，后主动离职参与奥格·曼狄诺“积极的心理素质”培训项目。

他作为一位著名演说家、销售培训专家而名声远扬，他的演讲使许多听众成为伟大的推销员。

<<世界上最伟大的推销员执行手册>>

书籍目录

序言引言	羊皮卷一	习惯	成功的习惯	实战练习：培养习惯	聚焦列斯·布朗	羊皮卷
二	爱	以人为本	实战练习：培养爱的能力	聚焦肯·布兰佳	羊皮卷三	坚持不懈
不懈	实战练习：培养坚持不懈的精神	聚焦乔·吉拉德	羊皮卷四	自尊	自尊	实战练习
：培养自尊心	聚焦马克·维克多·汉森	羊皮卷五	时间	时间管理	实战练习：培养时间	
观念	聚焦汤姆·霍普金斯	羊皮卷六	情绪	控制情绪	实战练习：培养好心情	聚焦查
濱斯·琼斯	羊皮卷七	幽默	幽默感	实战练习：让自己快乐	聚焦保罗·迈尔	羊皮卷
八	进步	自我提高	实战练习：让自己不断进步	聚焦安东尼·罗宾	羊皮卷九	行动
立即行动	实战练习：立即行动	聚焦博恩·崔西	羊皮卷十	祈祷	无限的能力	实战
练习	聚焦丹尼斯·威特利					

## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

### 章节摘录

羊皮卷一 习惯 今天,我开始新的生活,我爬出满是失败创伤的老茧。

今天,我获得了重生,我出生在葡萄园中,园内的果实任人享用。

今天,我要从最高的、果实最多的那枝藤蔓上摘下智慧的葡萄,这些藤蔓是我所在行业的前辈中的智者栽种的,一代代培育下来。

今天,我要品尝这些藤蔓上葡萄的美味,我要吞下每颗葡萄里成功的种子,让新生活在我身上生根、发芽。

我选择的职业充满了机会,但同时也充满了辛酸和绝望。

如果把在这个行业中失败的人一个个叠在一起,足以高过地面上所有的山峰。

但是我不会像其他人一样失败,因为我手中持有航海图,它会指引我闯过汹涌的海浪,抵达成功的彼岸,即使这彼岸在昨天还只是一个梦。

失败不会再成为我奋斗的代价,正如大自然并没有规定要让我的身体经受痛苦一样,它也不准备让我的生活遭遇失败。

失败和痛苦都不属于我的生活。

过去,我曾像接受痛苦一样接受失败,并天真地以为这也许就是生活。

然而现在,我拒绝接受失败,因为我已准备好让智慧和原则指引我走出失败的阴霾,步入我梦寐以求的那片蓝天,沐浴在充满富足、地位和幸福的阳光里,直到我可以自由地享用极乐园里的那些金苹果。

岁月会将所有的经验传授给可以长生不老的人,但我却不能永生。

然而,在我的有生之年里,我必须学会忍耐的艺术,因为大自然从来都是从容不迫的。

要种植树中之王——橄榄树——需要一百年时间,而种一头洋葱需要九周足矣。

我不留恋以前那种洋葱式的生活,我渴望成为万树之王——橄榄树也就是说,我渴望成为世界上最伟大的推销员。

但是我没有渊博的知识和丰富的经验让自己变得伟大,我依然在无知的世界里蹒跚而行,还深深地陷入了自怜的泥沼之中。

我怎样才能实现自己的梦想,成为最伟大的推销员呢?

答案很简单,我将轻松踏上我的圆梦之旅,不受所谓的知识和经验的羁绊。

我深信造物主已经赐予我足够多的知识和本能,这种天赋是其他生物望尘莫及的。

而且经验价值往往被高估了,人老之后讲的多是糊涂话。

理论上讲,经验更直接且更容易说明道理,但是经验的获得需要长期的积累。

随着时间的流逝,经验的价值也逐渐消失,结果到最后虽然有了经验,但人也走到了生命的尽头,经验就这样被浪费了。

经验就好比是时尚,一个被证明了是成功的做法,在明天并不意味着仍然行得通。

原则可以持久并且现在我拥有这些原则,那些将指引我走向伟大的原则就写在这些羊皮卷里。

它们教给我的不仅是为了赢得成功,更是教我如何避免失败,因为成功是一种精神状态。

对于成功的定义,一千位智者的见解中很难有两个是相同的,但对于失败的描述却大体相同:失败就是一个人无力实现自己的梦想,无论这梦想是什么。

事实上,失败者与成功者的不同仅在于他们的习惯不同。

良好的习惯对所有的成功来说都是至关重要的,而坏习惯则是通往失败之门的必经之路。

所以,我首先要遵守的原则就是要养成良好的习惯,全心全意地去执行。

当我还是个孩子的时候,我经常冲动行事,现在长大成人了,我就要用习惯约束自己,要用日积月累形成的习惯征服自己的随心所欲。

我的自由意志屈服于多年养成的恶习,它们威胁着我的前途,而我的行为受到欲望、情感、偏见、贪婪、爱、恐惧、环境和习惯的影响,其中影响最深的是习惯。

所以,如果我必须要受到习惯的支配,那么就让我受好习惯的支配。

为此。

## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

我必须改掉陋习，为好的习惯腾出空间生长和发展。

是的，我要养成良好的习惯，全心全意地去执行。

这不是轻而易举的事情，我要怎样才能做到呢？

很简单，只要阅读这些羊皮卷就可以做到，因为每张羊皮卷里都包含一个原则，每个原则都会剔除我生活中的一个坏习惯，然后再为我换上一个有益于我走向成功的好习惯。

自然界的法则之一就是用好习惯才能改变坏习惯，所以为了让这些羊皮卷里的文字在我身上起到最大的作用，我必须用下面的这个新习惯约束我：我将各花30天时间用指定的方式阅读研究每张羊皮卷。

首先，我每天起床后先将羊皮卷默读一遍；吃完午饭后，再默读一遍；最后，我睡觉之前会再大声朗读一遍。

第二天，我将会重复前一天的阅读步骤，而且我会一直坚持30天这样做，然后才开始阅读下一张卷宗，按相同的方法再坚持30天。

我会持之以恒，直到将这些羊皮卷读完，直到这种阅读方式成为一种习惯。

除了养成这种习惯，我还有别的收获吗？

这些羊皮卷里隐藏着人类成功的秘诀，当我每天重复这些话的时候，它们就会成为我精神活动的一部分，更重要的是，它们会渗入我的心灵。

它是个神秘的世界，永不静止，创造梦境，从而在不知不觉中影响我的行为。

当这些卷宗里的文字被我的潜意识渐渐吸收时，我每天早上醒来都会朝气蓬勃、活力四射。

我感到我的激情在膨胀、热情在燃烧，挑战世界的渴望让我从此无所畏惧，我甚至觉得在这个纷争不断、烦扰不绝的尘世里，我将会比想象中更快乐。

最后，我会发现在处理任何事情时自己都会遵照这些卷宗里的指导去做。

很快地，在运用这些卷宗方面，我会变得越来越熟练，处理问题也会越来越得心应手。

因为做任何事情都会因熟练而变得简单。

这样，一个好习惯就形成了。

因为当一件事情通过不断地重复而变得简单时，做这件事情就变成了一种乐趣。

如果一件事情真的变成了乐趣，那么人们就会更加愿意去做，这也是人的本性使然。

由于我经常地练习运用这些卷宗里的原则，就渐渐养成了习惯，也渐渐地受到这个习惯的支配。

我也乐意受这个好习惯的制约。

从今天起，我就开始自己的新生活了。

我郑重地发誓：任何事情都不能破坏我的新生活。

在阅读时，我不会虚度哪怕一天时间，因为这一天如果浪费了，就没有挽回的可能，也不可能随便用另一天来取代。

我不愿也一定不能打破每天阅读的好习惯。

事实上，虽然我每天要花几分钟时间用来读，但比起我日后的成功和幸福来说，这只是微不足道的代价。

在我一次次阅读的时候，我不会因为哪张卷宗短小易懂而对其轻视。

打个比方，要酿制一瓶葡萄酒需要用成千上万颗葡萄的果汁做原料，而不能用来酿酒的葡萄皮和果肉都拿去喂鸟。

世代传承下来的智慧也是一样，许多智慧被过滤出来随风飘逝，只有精华中的真理才能永恒地出现在我阅读的文字里。

因而，我会按习惯的指示细细品味这精华之酒，不会浪费哪怕一滴。

除此之外，我还将吞下其中成功的种子。

老茧早已化作了灰烬，我在人群中昂首阔步，他们都不再认识我，因为脱胎换骨的我已经开始新的生活。

成功的习惯 在史蒂芬·柯维博士的畅销书《高效能人士的七个习惯》中，柯维博士描述了高效能人士固有的七个人格特征。

很多书刊也同样谈及了成功人士必备的品质。



## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

第一张羊皮卷或许是对这些品质的最清楚、最简单的解释，它告诉听你如何培养这些必备习惯从而引导我们逐步走向成功。

第一张羊皮卷向我们介绍了如何运用间隔重复形成好习惯。

下面列出了第一张卷宗里的关键点，以帮助你弄清如何有效地运用这个原则培养你想要养成的习惯。

1 重新开始 “从今天起，我要开始新生活。

” 要养成成功销售的习惯，第一步就是要下定决心重新开始。

这是最重要的一步，同时也是最难的一步。

为了重新开始，你必须首先意识到你的某些旧习惯并不能帮助你走向成功。

而且在你要开始培养新习惯之前，你必须认清并承认自己的陋习。

只有这样你才能进行自我提高和自我完善，从而将自己塑造成心目中的形象。

2 选择机会或绝望 “我选择的职业充满了机会，但同时也充满了辛酸和绝望……”生活中，

不管发生什么事情，你的应对方式都决定了最后的结果。

如果你有意识地让自己保持乐观并寻找到机会，那么事情一定会往你希望的方向发展。

3 充分利用自身技能 “造物主已经赐予我足够多的知识和本能，这种天赋是其他生物望尘莫及的……” 如果我们觉得自己缺少某方面的技术、知识或者能力，那么就会自觉低人一等，从而不能发挥正常水平。

事实上，大多数人在出生时就具备了足够的智力和常识去取得一定的成功。

教育旨在教会我们如何使用这些技能，生活中的挑战也为我们提供了练习和完善这些技能的机会。

如果我们在面对挑战时清楚地知道自己已经具备了成功所需要的大部分技能，那么我们就取得更大的成功。

适时审查一下自己与生俱来的天赋，能让我们更自信，从而更接近成功。

成功与失败的不同 “失败者与成功者的不同仅在于他们的习惯不同。

” 4 成功者与失败者之间的不同，关键在于成功者习惯做有益于成功的事情，而失败者却并非如此。

如果成功者与失败者之间的不同，关键在于他们的习惯不同，那么留心观察成功者的习惯，并把这些习惯作为自己日常生活的标准，岂不是明智之举？

在你开始培养新的习惯之前，让我们先来看看下一条讲述的改变陋习的简单方法。

5 用好习惯取代陋习 “大自然的法则之一就是用好习惯才能改变坏习惯。

” 不要说：“我以后再也不会开会迟到了。

” 要这样说，而且要相信自己一定能做到：“我以后不再开会迟到了，而且我要提前到会。

” 也不要说：“我要打更多的电话进行推销。

” 而要说，并且要相信自己一定能做到：“我要打更多的电话进行推销，而且我不能老看电视。

” 尽管要养成好习惯必须要花时间，但是如果你利用替代法，程会简单得多，效果也会更持久。

6 间隔重复的重要性 “首先，我每天起床后先将卷宗默读一遍；吃完午饭后，再默读一遍；最后，我睡觉之前会再大声朗读一遍。

” 当今世界有很多有效地增强记忆力的项目，其中最古老、最常用的方法便是间隔重复。

通过间隔重复这种方法，我们能更好地消化、吸收知识，从而将其转化为永久性记忆，就像我们小时候学习字母表或者记歌词一样。

在丹尼斯·威特利博士的演讲《成功之本》中，他这样解释道：“通过‘网状激活系统’，我们的大脑会决定对哪些事情我们应该有自觉的意识，哪些事情我们应该有意识地忽略。

通过使用间隔重复方法，我们能够迫使网状激活系统自觉地感知我们专门筛选出来的信息和观点，从而帮助我们获得成功。

” 7 规划你的“硬盘” “这些羊皮卷里隐藏着人类成功的秘诀，当我每天重复这些话的时候，它们成了我精神活动的一部分，更重要的是，它们会渗入我的心灵……” 计算机是依据人脑的运作模式发明出来的，但是很多人虽然懂得计算机的运行机制，却不知道人脑如何运作，这让人很诧异。

计算机和人脑中都有两种形式的记忆：暂时性记忆和永久性记忆。

## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

在计算机中，暂时性记忆被称为随机访问存储器(RAM)，它是将图像呈现在显示屏上；永久性记忆被称为硬盘，是存储大量资料的地方。

短期记忆是人的思维中有意识的部分，就像是计算机中的随机访问存储器，我们通常使用它临时储存信息，比如临时记住一个电话号码或是我们的午餐等等。

而长期记忆是人的思维中的潜意识，它就像计算机中的硬盘，是人脑中巨大的信息存储库，我们要对这个信息库及时规划，进而养成习惯。

为了养成这些能够引导我们走向成功的习惯，我们必须首先将这些习惯放入潜意识里。因此我们必须一遍遍地重复听、看或是运用这些习惯，然后它们才能穿过我们的意识层，并深深地进入我们的潜意识。

最后，这些习惯才会影响我们的行为和信仰，进而改变我们的命运。

8 建立新习惯的步骤 “当一件事情通过不断地重复而变得简单时，做这件事情就变成了一种乐趣。

如果一件事情真的变成了乐趣，那么人们就会更加愿意去做，这也是人的本性使然。

由于我经常地练习运用这些卷宗里的原则，就渐渐养成了习惯，也渐渐地受到这个习惯的支配。

我也乐意受这个好习惯的制约。

” 一个新习惯的形成要有三个阶段，要将一个行为变成一个习惯，你需要不停地重复做，而且要经常重复做，直到它成为你性格的一部分。

在第一阶段，你可能会感到有些不太舒服，因为这是一次思维的练习，像其他形式的练习一样看起来会很难，但是不要因为这些而失去信心，要让它们激励自己。

让自己有勇气坚持下去。

然后，继续重复这一行为，因为这种不舒服正表明你即将步入正轨。

很快地，这种不舒服的感觉就慢慢地消失，而且你会发现其实坚持下去也并不是那么难。

这时，你就进入了第二阶段，你也许会觉得自己已经形成了这种习惯，然而实际上这个习惯还没有真正形成，如果你不再坚持，那你很可能会重新染上旧的陋习。

当重复做这一行为会使你心情愉快的时候，你就进入了第三阶段，也就是最后一个阶段。

事实上，你很有可能对它已上瘾，就像你对巧克力和垃圾食品上瘾一样。

这时候，新习惯将开始影响你无意识的行为，甚至你想都没想过就做出了这一行为。

这样，你就养成了这个习惯。

9 坚守承诺 “我不愿也一定不能打破每天阅读的好习惯。

” 当你正努力培养某种习惯时，你必须保证坚持下去，直到这个习惯完全形成。

即使有一天你半途而废了，你也要坚决要求自己重新开始，善始善终。

古人云：“一言既出，驷马难追”也是这个道理。

而且通过不断地做出承诺、不停地遵守承诺，你也会养成“言必行，行必果”的好习惯。



## <<世界上最伟大的推销员执行手册>>

### 媒体关注与评论

推销的做法和步骤来源价值中国网迟竹强 推销产品时，要合理安排时间，要根据客户的购买习惯和地理位置进行合理的空间分配。

要讲究方法和策略。

推销不是一味的蛮干，要随时总结经验，不断提高。

而且销售还具有这样的特点，就是一开始着手的时候非常难，无从下手，随着时间的增长，会渐入佳境。

从中会挖掘出很多商机。

销售的过程也是一个扩大人际交往的过程。

通过这种活动，人际关系网会大量扩大，信息量也会大量增加，这些人际关系网络和市场信息将为进一步创业提供大量的机会。

公式1：成功=知识+人脉 公式2：成功=良好的态度+良好的执行力 推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要 不断的派发名片 任何时候任何地点都要言行一致，就是给客户信心的保证 客户不仅仅是买你的产品，更是买你的服务精神和服务态度。

从肢体动作和语言速度上配合顾客的语言和动作 要作好计划安排，先作好计划，才能提高时间的利用效率，提高销售的效果。

在制定计划时，要根据客户的特点作好相应的准备工作。

当然计划不是固定的，随着环境和条件的变化要随时做出调整。

计划主要的内容是：未来几天的日程安排，未来几天的客户安排，要准备哪些材料，怎样挖掘潜在的客户（潜在的客户在哪里），短期的销售目标。

必要时制定销售进度表，销售进度表一般有几个内容，一个是简短的内容提要，一个是销售的任务目标，一个是实际完成情况。

销售进度表以周为单位，每周制定一次。

一周周末，对销售进度表进行分析，主要目的是为了找出销售的规律，完成或者未完成的原因是什么，是任务制定不合理还是外来因素干扰造成的。

是主观原因还是客观原因。

是销售技巧不成熟的还是执行不力造成的要通过这种形式的分析，提出改进的办法。

<<世界上最伟大的推销员执行手册>>

编辑推荐

世界上最伟大的十位营销培训和激励大师共同打造奥格·曼钦诺的永恒真理永放光芒。

<<世界上最伟大的推销员执行手册>>

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>