

<<乔.吉拉德的推销思想>>

图书基本信息

书名：<<乔.吉拉德的推销思想>>

13位ISBN编号：9787506433426

10位ISBN编号：7506433427

出版时间：2005-6-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：萧野

页数：348

字数：215000

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>

<<乔·吉拉德的推销思想>>

内容概要

推销，是现代商业活动中的一部分，它是整个市场赖以动作的相当重要的环节。如今人们不再简单地将推销等同于夸大与欺编，更多的，推销被看作是一种艺术。的确，要将东西卖出去也许并非是最困难的，困难的是让客户与推销员保持友好、信任的关系。真正意义上的推销，不仅是商品的推销，还包括自我的推销，不仅要让客户喜欢你的东西，更要让客户喜欢上你。

如果你想从事推销行业，那么你不可不知道乔·吉拉德，一位伟大的推销员，一位推销神话的塑造者，同时也是一名普通的汽车推销员，他的推销技巧被载入了吉尼斯世界纪录大全。

乔·吉拉德在推销工作中从不放过任何一个小小的机会，一张名片就能成为他推销的“敲门砖”，并使自己跨越陌生人之间的障碍与客户进行沟通，这就使推销前进了一大步。

35岁前的乔·吉拉德是个全盘的失败者。

他患有相当严重的口吃，换过40个工作仍一事无成。

1963年，35岁的乔·吉拉德从事的建筑生意失败，身负巨额债务几乎走投无路。

于是为了养家糊口，他开始从事汽车推销的工作。

第一天他就卖了一辆车。

掸掉身上的尘土，他咬牙切齿地说：我一定会东山再起。

乔·吉拉德做汽车推销员时，许多人排长队也要见到他，买他的车。

这听来似乎让人难以置信。

<<乔·吉拉德的推销思想>>

书籍目录

第一章 向每一个人推销你自己 名片是成功的开始 名片的使用技巧 首先推销自己 正确认识自己 学会与人打交道 留下良好的第一印象 穿着一定要得体 穿着有讲究 形象大方得信任 姿态端正印象好 推销礼仪显诚意 推销礼仪三支点 行为举止合礼仪 向客户推销人品 用真心感动客户 笑是最好的技巧 每天认识四个人 关心你的客户 永远替客户着想 真诚地赞美客户 别让自己“讨人嫌” 记住客户的名字 尊重你的客户 再让客户注意你 有意与无意之间 吸引客户的方法 向客户馈赠礼品 选择礼物要合适 馈赠礼品的要求 递接名片的学问

第二章 用热情为你的成功护航 为什么选择销售作业职业 培养你的第二天性——自信 培养属于你自己的信念 拥有坚定的信念 保持住你的热情 自信是成功的第一秘诀 坚定自己的信心 你對自己、对成功有多强的信念 如何培养自信心 阻碍你成功销售的心态 学会承受挫折的改变 培养良好的习惯 设定目标，成为专业的销售人员 使工作目标化 设定有效的目标 确定实现目标的步骤 致力于实现你的目标 精通自己所销售的产品 了解产品的内容 如何精通产品或服务 的知识 学习成长累积身价 保持乐观，时刻微笑 13条如何保持乐观的建议 恒心与毅力 执著，向着成功

第三章 勇敢敲开客户的门 第四章 就这样发现客户 第五章 培养潜在客户 第六章 吸引客户的诀窍 第七章 有效倾听的技巧 第八章 电话营销的策略 第九章 书信推销的方法 第十章 真正的销售始于售后

<<乔.吉拉德的推销思想>>

媒体关注与评论

推销能力是一种不断完成目标的能力，成功的推销应具有：推销员完成指标的工作热情和能力：策划销售活动和完成指标的能力。

<<乔.吉拉德的推销思想>>

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>