

<<卡耐基高效推销的艺术>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基高效推销的艺术>>

13位ISBN编号：9787506482073

10位ISBN编号：750648207X

出版时间：2012-3

出版时间：中国纺织

作者：戴尔·卡耐基

页数：344

译者：余杰

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>

<<卡耐基高效推销的艺术>>

前言

在一次偶然的机，我和戴尔·卡耐基登上了同一列火车。

戴尔是去田纳西州的孟斐斯做演讲。

旅途中，戴尔对我说：“弗克兰，我去美国商会主办的一个训练班演讲，你为什么不和我同去，给学员们讲讲推销方面的内容？”

“我认为戴尔是在开玩笑，就说：“你知道，戴尔，我甚至没有从一所正规学校毕业，怎么能去演讲呢？”

“戴尔说：“你只需讲述你在推销中是如何从失败走向成功，以及你在推销中是怎么做的，这就行了。”

“我考虑了一下，回答说：“好吧，这一点我还是做得到的。”

“在以后不长的时间里，我和戴尔走遍了全美国。

面对那些热心的听众，我们几乎每周都要演讲三天。

然而，我可不是生来就会演讲的，如果不是因为结识了卡耐基先生，我根本不可能取得今天这样的成就。

我在干推销的第一年，由于收入太低而不得不再干另一份工作，去斯古斯摩尔学院的棒球队当教练。

一天，我接到了宾夕法尼亚州切斯特里基督教男性青年会的一份请柬，邀请我参加他们组织的一场演讲会，演讲名为“清洁语言、清洁电话、清洁体育活动”，并要求我做演讲。

我知道这个演讲活动非常重要，所以我不能推托。

然而，我也知道自己并没有勇气当着那么多人的面演讲。

有时我即使对一个陌生人说话都会感到羞怯。

正是由于这种性格因素，导致我在很多情况下丢掉了生意，而难以获得成功。

第二天，我来到了费城基督教男性青年会，打听有没有什么培训班为公共场所演讲进行培训的。

这个组织的教育主任对我说：“我们正好有你需要的，请跟我来。”

“我跟着他，穿过一条长廊，来到了一间里面坐满了人的屋子。

一个人刚做完演讲，另一个人正在对他的演讲进行评论。

我们在后面坐了下来，那位教育主任小声地对我说：“这就是当众讲话训练班。”

“而我以前根本就没有听说过这么一个训练班。”

正说着的时候，又有一个人站起来演讲。

他太紧张了，但也正是他那紧张的样子激发了我的勇气。

我想：“千万不要像他那样，我的演讲一定要声音洪亮而流利。”

“没过多久，给刚才的演讲者做评论的那个人走了过来，教育主任将我介绍给了他，我这才知道他的名字——戴尔·卡耐基。

我对他说：“我想参加这个培训班。”

“他回答道：“这个培训班的课程已经上完一半了。”

“我说：“不，我现在就要参加。”

“卡耐基先生笑了笑，握住我的手，说道：“好吧！

下一个就由你来讲。”

“毫无疑问，我紧张极了，但我还是努力地想告诉大家，我为什么来这里，可是紧张的情绪控制了我，使我连一句“你好”都说不出口。

后来，我参加了一系列训练，还参加了每周的例会。

30年前的那一幕至今还深深地印在我的脑海中，那一切已经成为我人生当中最重要的经历之一——两个月后，我去切斯特基督教男性青年会做了一次演讲。

这时，我已经能够轻松地对人们讲我个人的经历了。

我给他们讲了我在棒球队的经历以及我是如何从重要的联赛中退出来的，甚至还讲了我在球队时的室友米勒·霍金斯的故事。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

整个演讲进行了将近一个半小时。

演讲结束之后，有二三十个听众跑上来和我握手，告诉我他们深受感动，就连我自己对这次演讲能取得这样的效果也感到震惊。

演讲的成功让我感受到了喜悦，也让我获得了前所未有的自信。

这简直就是奇迹——要知道，我在两个月之前还害怕在公共场合讲话，而现在我却能通过演讲使上百人聚精会神地听我讲述我自己的人生历程。

这两个月的演讲训练彻底改变了我。

每次25分钟的演讲训练所获得的效果，比起一整天坐在训练班中却一言不发地当听众的效果要好得多。

令我惊喜的另一件事情是，当众演讲给我的推销带来了新的机会。

在切斯特的演讲结束之后，伯顿·维克斯先生——这次演讲的主持人、德拉威尔县的知名律师——亲自送我上了火车。

就在我登上火车时，他对这次演讲说了一些表示感谢的话，还邀请我有机会再来。

他接下来的话更让我兴奋。

他说：“我和一个同事最近还在讨论买保险的事情呢。”

他的话还没有说完，火车就启动了。

“有机会再来！”

“这还用说吗？”

我当然不会放过这样的机会。

几年后，维克斯先生当上了世界第二大汽车俱乐部——克斯通汽车俱乐部的主席，也成了我最要好的朋友，他是对我的推销业务影响最大的人。

没有什么比那次演讲训练更能使我获得自信和勇气的了。

正是那次演讲训练增加和激发了我的激情，使我更善于向别人表达我自己的想法，并彻底摧毁了我曾不得不面对的内心当中最强大的敌人——恐惧。

凡是我所见过的成功的推销人士，无不充满了勇气和自信，他们都能够自如地表达自己的感受。

当我不再害怕当众讲话之后，我和别人私下里交谈时就更加自如了。

正是这个训练使我突破了原有的限制，发掘了自己的潜能，眼界更加开阔了，也使我的职业推销生涯进入了一个崭新的境界。

因此，凡是有志于将推销当做终生职业的人士，如果能将卡耐基课程中的知识应用到推销实践中去的话，一定能摆脱像当初困扰我一样的烦恼，成为一名优秀的推销员。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

内容概要

《卡耐基高效推销的艺术》是对卡耐基推销艺术和成功之道的经典阐述，更是卡耐基一生思想精华的浓缩。

此书引用了大量的真实事例，告诉读者，尤其是从事推销的读者，如何接近客户、如何赢得客户信任、如何让客户赞同你、如何更好地说服客户、如何快乐推销等。

本书围绕高效推销这一主题，将卡耐基作品中有关这一主题的内容汇编在一本书中，使读者领悟卡耐基的成功推销之道，从而成为一个卓有成效的推销高手。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

作者简介

<<卡耐基高效推销的艺术>>

书籍目录

推荐序最受欢迎的推销魔法 前言通往成功的捷径 第一篇如何接近潜在客户 第1章激发并满足客户的强烈需求 第2章推销之前先做自我推销 第3章如何做好与客户的预约工作 第4章和客户交朋友 第5章用微笑打动客户 第6章牢记客户的姓名 第7章善于倾听客户的心声 第二篇如何赢得客户的信任 第1章做一个值得信赖的人 第2章不断地了解自己的事业 第3章夸赞你的对手 第4章不要夸大其词 第5章让自己看起来是最棒的 第6章真诚地赞美和欣赏客户 第7章让客户多表现自己 第8章勇敢地承认自己的错误 第三篇如何让客户赞同你 第1章永远不要和客户争辩 第2章友善地与客户打交道 第3章使客户一开始就说“是” 第4章让客户觉得是他自己的主意 第5章从客户的立场看问题 第6章发挥同情的力量 第7章激发客户的高尚动机 第8章戏剧化地表达你的想法 第四篇如何更好地说服客户 第1章千万不要喋喋不休 第2章委婉地提醒客户的错误 第3章迎合客户的兴趣 第4章让客户感到自己很重要 第5章给客户一个好名声 第6章寻找客户拒绝购买的真正原因 第五篇克服忧虑快乐推销的秘诀 第五篇 克服忧虑快乐推销的秘诀 第1章 将推销变成有趣的工作 第2章 培养积极的心态 第3章 充满激情地投入推销 第4章 过好今天的每一刻 第5章 消除忧虑的万能公式 第6章 如何减少工作中一半的忧虑 第7章 如何清除思想上的忧虑 第8章 如何克服忧虑的心理 第六篇 推销员必备的说话技巧 第1章 培养当众说话的能力 第2章 培养当众说话的勇气和信心 第3章 让你的讲话充满旺盛的生命力 第4章 如何打开听众的心扉 第5章 如何激励和打动听众 第6章 走向成功的第一要诀 第七篇 顺利成交的技巧 第1章 让客户帮你推销 第2章 向客户请教 第3章 促成推销的七项原则 第4章 敢于承认自己的恐惧 第5章 养成良好的工作习惯 附录 处世与自我推销 后记

<<卡耐基高效推销的艺术>>

章节摘录

版权页：史丹说：“我和我夫人、我的大儿子鲍勃开始在厨房的桌子上用手指画画，而且真的享受到了其中的乐趣。

没过多久，迪米就站在墙角偷看我们，然后请求参加我们的活动。

我对他说：‘不行，你必须先去幼儿园学习用手指画画。

’然后我用他能够听得懂的话，向他解释了那张表上所列的各种有趣的游戏，并告诉他会在幼儿园得到这些乐趣。

当我第二天早上起床走下楼时，本以为我是第一个下来的人，可是没想到迪米竟坐在客厅的沙发上睡了一个晚上。

我问他怎么睡在这里，他说：‘我在等着去幼儿园。

我不想迟到了。

’你看，我们全家已经激起了迪米内心强烈的愿望，而若采取讨论或强迫的办法，是根本不可能让他高兴地去幼儿园的。

”也许你明天打算将自己的某种想法推荐给别人，但是你在开口之前，不妨先问问自己：“我怎样才能使他心甘情愿地喜欢做这件事？

”这样，我们才不至于冒冒失失、毫无结果地去同别人谈论我们的各种愿望。

我每个季度都要租用纽约某大饭店的大舞厅20个晚上的时间，举行一系列演讲。

但是有一次，我忽然接到饭店的通知，告诉我必须支付几乎比以前高3倍的租金。

我得知这个消息时，入场券已经印好发售了，而且通告已经公布，但我这时才知道消息。

我当然不愿意支付这增加的租金，但是把我的这一愿望告诉饭店又有何用呢？

他们只关心他们所需要的。

于是，我几天之后找到饭店经理，对他说：“我接到你的信时有点吃惊，但我一点都不怪你。

如果我是你的话，恐怕也会和你一样。

你作为饭店经理，有责任为饭店创造利润。

如果你不那样做，你就要被辞掉，并且应当被辞掉。

现在，让我们拿一张纸来，将你坚持增加租金而给你带来的利弊一一列出来。

”说完，我拿出纸笔，在信纸的中间画上一条竖线，一边写明“有利处”，另一边则写上“弊端”。

在“有利处”的一边，我写上了“舞厅空出来”几个字，然后对他说：“你可以随便将舞厅租给别人开舞会而从中获利，而且收益会相当可观。

因为这类活动比租给演讲所得的租金要多得多。

如果我一个季度占用你的舞厅20个晚上，你一定会失去这笔利润。

“现在，让我们来看看‘弊端’。

首先，你坚持提高租金，再将舞厅公司希望保持在无线电界广告业务的领袖地位。

(谁会关心你的公司希望什么？

我正担心我自己的问题呢！

银行将要没收我的房产，害虫正在糟蹋花园里的花草，昨天交易市场的股票大跌，今天早上我又误掉了8：15的火车，昨晚琼斯家举办舞会时没有邀请我，而且医生说我患有高血压、神经炎、头屑过多等毛病……今天早上我心烦意乱，一进办公室打开信件，竟然看到纽约一个名不见经传的家伙在唠唠叨叨地讲他公司的什么希望。

这真是一派胡言！

假如他知道他的信会给人以什么印象的话，他就会知趣地离开广告界，而去制造消毒液了。

)本公司在全国各地的广告客户，是无线电台的保护伞。

本公司每年的营业额都位居前列。

(即使你又大又强，而且遥遥领先，但是又怎么样呢？

即使你的公司有全国汽车公司、全国电气公司以及美国陆军总部合起来那样大，也不关我什么事。

只要有蜂鸟那么大的脑子，你就应该清楚我所关心的只是“我”有多大——而不是你有多大。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

关于你的伟大成功的所有这些言论，在我看来都非常之渺小，而且毫不重要。

)我们希望给我们的客户提供各家无线电台的最新消息，为我们的客户服务。

(“你”希望！

“你”希望！

你这个愚蠢透顶的家伙。

我才不管你有什么希望呢。

我可以很干脆地告诉你，我只对“我”自己所希望的事情感兴趣，而你这封荒谬无比的信中却没有提到一个字。

)所以，你可以优先告知本公司你们的每周消息，而且凡是广告公司在刊登广告信息时所有有用的细节都告诉我们。

(“优先。

”你的胆子可不小！

你在大吹大擂自己的公司，使我显得微不足道——然后你要我将你列入“优先”名单，可是你却连个“请”字都不说。

)

<<卡耐基高效推销的艺术>>

后记

在美国成人教育的历史上，有一位改变了千万人命运的大师，他就是戴尔·卡耐基。

作为20世纪人类最伟大的成功学导师，卡耐基运用心理学和社会学知识，探索和分析了人类共同的心理特点，由此开创和发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世及智力开发于一体的成人教育方式。

卡耐基从生活常理中提炼出来的人生哲理，在帮助人们学习如何为人处世，如何获得自尊自重、获得勇气和信心以及帮助人们克服人性的弱点、发挥人性的优点，从而获得事业的成功和人生的快乐方面，比同时代其他专家学者的说教指导都更有用、更伟大。

通过这些心理指导，卡耐基的学员树立了自信心，过上了更丰富、更成功的生活。

这种成功，可以从毕业学员写来的信中得到证明。

写这些信的学员有工厂工人、家庭主妇、政界人士、公司负责人、教师及传教士等等，他们来自各行各业。

很多公司还把他们的职员送来接受卡耐基训练，或者干脆请卡耐基机构为他们公司开设课程，直接训练他们的职员。

这些知名公司包括美国假日酒店、强生公司、麦当劳公司以及通用汽车公司……著名的“石油大王”洛克菲勒曾因为忧虑而濒临死亡，但在接受卡耐基的课程之后，他征服了忧虑，得到了快乐，获得了健康，又多活了半个世纪。

1955年11月1日，卡耐基去世。

华盛顿一家报纸曾这样评价他说：“千百万人受到他的影响。

他的这些哲理如文明一样古老，如‘十诫’一般简明，但是对于人们在这个狂乱的年代里获得快乐和成就极有帮助。

”卡耐基一生勤于著述，他的作品如《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《伟大的人物》、《林肯传》、《演讲与口才》等，都是非常畅销的励志作品，在世界各地广受欢迎。

为了让读者充分领略卡耐基的成功学思想，我们组织翻译了这套卡耐基作品。

在翻译过程中，对某些篇章作了适当调整，不妥之处请不吝指正。

本书得以出版，要真诚感谢这套卡耐基作品的集体协作的成员，他们是：曹爱云、陈理御、程凤、程萍、杜鹃、杜思民、冯有才、郭莉、郝静、何玉环、黄炜、黄凌峰、贾茹、李旭、李勇、李海平、李洪武、李菊丹、李丽枫、李美丹、李新芬、廖虹、刘芳、刘林、刘强、刘海英、刘建辉、刘建平等参加了本书的文字校对整理工作。

我们衷心希望这本书的出版，能帮助您早日走向成功的人生。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

媒体关注与评论

由卡耐基开创并倡导的个人成功学，已经成为这个时代有志青年迈向成功的阶梯。

通过他的传播和教导，使无数人明白了积极心态的意义，并由此改变了他们的命运。

卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，其真正价值是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。

——约翰·肯尼迪(美国第35任总统) 卡耐基作品的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：如何在日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道，并有效地影响他人；如何克服忧虑，创造幸福美好的人生，当你解决这些问题之后，其他问题也就引刃而解了。

——拿破仑·希尔(成功学专家、畅销书作者) 成功如此简单，只要遵循卡耐基先生这些简单适用的人际标准，你就能获得成功。

——马克·维克多·汉森(《心灵鸡汤》作者) 戴尔·卡耐基先生通过他的演讲和作品，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——博恩·崔西(美国著名成功学家、畅销书作者)

<<卡耐基高效推销的艺术>>

编辑推荐

《卡耐基高效推销的艺术》是卡耐基最经典的励志作品这一，是世界第一畅销励志经典，只要不断研读《卡耐基高效推销的艺术》，相信您也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

《卡耐基高效推销的艺术》是对戴尔·卡耐基推销艺术和成功之道的经典阐述，更是卡耐基一生思想精华的浓缩。

此书引用了大量的真实事例，告诉读者，尤其是从事推销的读者，如何接近客户、如何赢得客户信任、如何让客户赞同你、如何更好地说服客户、如何快乐推销等。

<<卡耐基高效推销的艺术>>

名人推荐

<<卡耐基高效推销的艺术>>

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>