

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

13位ISBN编号：9787510421655

10位ISBN编号：7510421659

出版时间：2011-10

出版时间：新世界

作者：王金阳

页数：240

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学习手册>>

前言

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

内容概要

本书通过二十位“销售巨人”的营销历程与心得，揭示了通往成功的各种关键性因素。本书既是一本激动人心的励志读本，又是具有很高参考价值的行为手册。书中大师们其所遵循的成功法则，曾改变了千百万青年的命运。许多政、商界人士受其影响与恩泽，成为了财富与权势角逐中的胜利者。这些经无数成功人士所证明的法则到今天依然有着极强的现实指导意义。相信，每一位渴望成功的读者，都会在《世界上最伟大的推销员学习手册》的启发下，走向全新的人生之路。

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

作者简介

王金阳：万马产业服务集团总裁，实干家、IT互联网创业家，央视说文解字频道、赢家大讲堂等电视栏目主讲专家。

主要课程：《万马小企业组织系统》《万马创业守业之道》《万马阿米巴经营》。

代表作品：《要市场不要工厂》《向老板学立业》。

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

书籍目录

- 第一章 推销之神—原一平
 - 第一节 历经磨难的小个子
 - 第二节 在进取中成长
 - 第三节 寻找成功的方法
 - 第四节 销售成功的案例与心得
 - 第五节 销售经典名言
- 第二章 日本销售女神—柴田和子
 - 第一节 一年收入三亿的业务员
 - 第二节 成功的“作弊实践课”
 - 第三节 柴田和子行销秘诀
 - 第四节 充满激情的销售心得
- 第三章 全球销售 第一—乔 吉拉德
 - 第一节 “我”是最伟大的
 - 第二节 信心产生更大的信心
 - 第三节 把自己推销给别人
 - 第四节 名片满天飞
 - 第五节 乔 吉拉德的销售秘密
- 第四章 世界推销之王—汤姆 霍普金斯
 - 第一节 父亲眼中的失败者
 - 第二节 赢得客户的芳心
 - 第三节 要赚更多钱就要去接触更多的人
 - 第四节 准确把握销售的规则
- 第五章 推销巨人—安东尼 罗宾斯
 - 第一节 成功前的经历
 - 第二节 安东尼 罗宾斯的目标设定法
 - 第三节 善于利用时间
- 第六章 传奇人物—陈安之
 - 第一节 莽撞少年心高志大却碰壁
 - 第二节 与安东尼 罗宾斯激情相遇
 - 第三节 要做就做 第一名
 - 第四节 成败在于决心, 付出才会杰出
 - 第五节 推销名言与心得
- 第七章 成功学大师—博恩 崔西
 - 第一节 给比尔 盖茨上课的成功学家
 - 第二节 发展个人力量的要件
 - 第三节 成功在于实践你的目标
 - 第四节 博恩 崔西的14项心理定律
- 第八章 营销大师—克莱门特 斯通
 - 第一节 做你害怕做的事情
 - 第二节 寻找永不失败的成功定律
 - 第三节 努力去做对的事情
 - 第四节 销售感悟—让失败逆转
- 第九章 金牌推销大师—马里奥·欧霍文
 - 第一节 胆怯是顺利签单的绊脚石
 - 第二节 推销成功的重要因素

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

- 第三节 成为推销高手的秘诀
- 第四节 与客户沟通的技巧
- 第五节 促使客户自动签单
- 第十章 成功学之父—奥里森·马登
 - 第一节 交融成功与失败的一生
 - 第二节 个性是成功的一笔财富
 - 第三节 优秀品质的吸引力
 - 第四节 付出是没有存折的储蓄
 - 第五节 奥里森·马登一生的经典理论
- 第十一章 最佳保险经纪人—雷蒙·A·施莱辛斯基
 - 第一节 做一位优秀的听众
 - 第二节 有针对性地提问
 - 第三节 让客户给你5分钟
 - 第四节 注意客户的肢体语言
- 第十二章 销售点子大王—齐格·齐格勒
 - 第一节 只是还没有走得够远
 - 第二节 金额细分法
 - 第三节 聊聊自己的私事
 - 第四节 上门推销的技巧
 - 第五节 暗示的力量
- 第十三章 顶级营销大师—戴维·考珀
 - 第一节 不一样的思考造就不一样的成就
 - 第二节 第一笔保险交易
 - 第三节 永远保持热情
 - 第四节 人生就像夜间驾车

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

章节摘录

纵观原一平的成长经历，除了他自己的坚持不懈、刻苦奋斗外，贵人的帮助也是功不可没，如串田董事长、阿部常董等。

但是，他内心里最感谢的是启蒙恩师吉田胜逞法师和伊藤道海法师，如果没有他们的一语道破及指点迷津，或许原一平还只是一名推销的小卒呢！

这就是“佛恩”。

这里所说的“客恩”，就是对自己的客户心存感激之心。

只有对每位客户都存有感谢的胸怀，才能做到对客户无微不至的服务。

根据原一平自称：他的所得除10%留为己用外，其余皆回馈给公司及客户。

就是在严格遵循“三恩主义”的前提下，原一平才取得了一个又一个令世人瞩目的成就。

推销是一条孤寂而寂寞的路，遭到的白眼和冷遇远远超过其他行业，但是，独一无二的原一平用自己的汗水和勤奋、韧力和耐心走过了这条荆棘路，创造了世界奇迹，成为所有人为之敬佩的“推销之神”。

这种精神，值得所有后来人学习和敬仰！

人生最难的事情莫过于超越自我，当你的事业达到最高峰的时候，或许再也看不到前面的目标了，或许就失去了奋斗的动力。

而实际上，尽管到达了顶峰，但是下面的人却把你当作了追寻的目标。

假如不继续努力的话就会被人超越。

人一旦满足了现状，就很难再有新的突破了。

当所有希望又破灭的时候，要不断地鼓励自己坚持下去，告诉自己绝望是成长的踏脚石，要感谢自己没有遇到比现在还坏的情况。

人的行为是受信念支配的，而人们所创造的结果是由行为产生的，所以有什么样的信念就会导致什么样的结果。

没有一个推销员一开始就能获得成功，做事情都是循序渐进的，成功的唯一途径就是从每一次的失败中学习经验，凭借坚定不移的恒心和持续不断的毅力，最终才能成为一个真正的赢家。

“可信度”是靠日常行为的一点一滴积累起来的，假如你答应客户9点给他打电话，那就要准时在这个时候打，而不是过了半个小时后。

很多人都把严格遵守时间看作是一件很为难的事情，所以放弃了最初的激情；相反，有些推销员就会努力做到这一点，并依靠这种持之以恒的精神，来建立他人对自己的信任，最终取得了客户的信赖。

尽管你所做的都是一些不起眼的小事，然而你千万不要认为无关紧要，在你和客户之间发展关系的过程中，客户就靠着这些不起眼的小事来衡量你，这些小事就是你能和他建立信赖度的最好途径。

在你和客户的业务往来中，肯定会发生一些失误，或其他一些不在预料之中的事情，而有些失误是双方共同造成的，这个时候你就要敢于承担责任。

承担责任也是赢得客户的最佳方法。

“每个人都必须跨越自己的撒哈拉沙漠。

”对博恩·崔西而言，旅行是一种生活的修炼。

他强调：“在旅程中，旅行者会遭逢难以预期的困难与阻挠，只要订好目标，就不会半途而废，反而会勇往直前，排除万难，直到抵达目的地。

”这么说，旅行、爬山和阅读，乃至前半生的坎坷际遇，原来都是为了成功所做的必要准备。

敢于做你害怕去做的事情，是克莱门特·斯通推销工作的最大感触，做你害怕去做的事情，去你害怕去的地方。

你想逃避，是由于你畏惧去做某件较大的事情，但是你却让机会溜走了。

实际上，大机构里面的管理者和职员，对推销员的抗拒程度比小商店行号里面的人要好得多。

在这些小的商店里，每天总会有5个、10个甚至15个推销员有勇气进去推销。

在这种情形下，很多经理和职员就学会了本能性地说“不”来拒绝推销员。

一个真正成功的大人物或者一个从基层干到上层的人，是不会对你的推销感到厌恶的，在很多情况下

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

他们会怀着一颗仁慈的心来接纳你，并给你一次机会。

当然这些都是他从事这一行后摸索出来的，因此，当克莱门特·斯通意识到这一点后，他就毫不迟疑地推开那些大人物的门。

要解决一个问题或达到一个目标，不需要事先知道所有的答案。

但是对于这个问题或你要达到的目标，你必须要有个清楚的概念。

但最重要的是，你必须想要实现这些目标。

否则，目标再伟大，假如不去落实，那永远只能是空想。

成功在于意念，更在于行动。

要想成为一名推销高手，你必须相信自己是最优秀的，同样也要让别人知道你的优秀，因此，你要时刻注意自己的衣着打扮、举手投足是否符合一个优秀者的标准。

成功的推销员善于使消极状态转化成活跃状态。

只要踏入客户房间，他浑身上下就会散发出自信的风华，这样就很容易建立起客户的信任与好感，而信任与好感正是业务往来的前提，能让客户对你油然而生一种期望。

幽默戏剧大师萨米·莫尔修说：“身体是灵魂的手套，肢体语言是心灵的话语。

若是我们的感觉足够敏锐开放，眼睛足够锐利，能捕捉身体语言表达的信息，那么，言谈和交往就容易得多了。

认识肢体语言，等于为彼此开了一条直接沟通、畅通无阻的大道。

”相比较身躯而言，舌头更容易被控制，但是我们的身体语言表达得比言辞还要清楚明确。

身体的反应通常是直接而不打折扣的，言辞就可以被婉转地修饰处理。

身体动作一不小心，就可造成冲突伤害，言谈间不用手势辅助的人，将是多么呆板僵硬！

在大多数情况下，如果要表达一种信息，没有手或臂的参与是绝对不可能的。

所以，读懂对方的肢体语言，并作出准确回应，就能得到有效沟通。

还有，真正懂得用心聆听、用眼观察的人，才能真正掌握沟通技巧的真谛。

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

编辑推荐

《世界上最伟大的推销员学习手册》编辑推荐：面对陌生人，你能自信满满、侃侃而谈吗？面对无情的拒绝，你能再次站起来，再次从容地向拒绝你的人提出请求或交易吗？.....信心需要重铸，耐心需要培养，谈话需要技巧.....你是推销员也好，你是都是白领也罢，看了《世界上最伟大的推销员学习手册》，学会了精英推销员的精神与技巧，你再做什么都会是最优秀的！

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

名人推荐

如何“出卖”您自己--《世界上最伟大的推销员学习手册》告诉您最简单的销售秘诀假如有一个场景：在一个宽敞的大厅里坐着一群推销大师，您走进去，你最想向他们学习什么？

“我笑着面对他：我的钱在你的口袋里。

”谁有这样的心态，谁就已经走入销售的大门了。

乔吉拉德说，推销的要点是，不是在推销商品，而是在推销自己。

可以平凡，不能平庸。

一个平凡的人要成就伟大的事业，中间要经过何种蜕变呢？

您想不到，生于贫穷，长于苦难，自强不息，不懈奋斗，却能创造伟大的传奇。

那么，你相信奇迹会出现吗？

《世界上最伟大的推销员学习手册》一书会告诉您，世界上那些伟大的推销员是如何有效推销自己的产品。

也许，您会觉得推销是一件非常难的事，但是读了本书，您会改变您的固有的看法，您会有信心对自己说“我也会成为下一个创造销售奇迹的人”。

没有人随随便便成功，成功一定有方法。

那些最深奥的道理隐藏在最普通的生活小事里。

最简单的销售秘诀也许就是那么一点微不足道的举动或者努力。

正如作者在书中说的“销售巨人的巨大的成功会带给你无数的启示，让你明白你与他之间是那么的相像，但是总是差那么一点点，或许差的那一点就是成功的关键！

”成功的销售是一个系统的工作。

销售不是一朝一夕就能走向成功的，必须经历一番磨炼。

经历了销售，就像经历了生命的磨炼，失败、绝望、无助、困惑、打击、退缩、坚持、成功……所有的悲伤与快乐都融在其中。

但是经历了这一切磨炼，似乎就脱胎换骨了，明白失败其实就是考验，成功的时候也要坦然，因为没有永远的成功，也没有永远的失败，只要坚持，就会成功。

销售成功的人都有着某些共同的特点：比如对成功的渴望的激情，在困难中坚持不懈地努力工作，全心全意投入工作，善意总结成功与失败的经验，做人与做事的统一等等。

《世界上最伟大的推销员学习手册》这本书囊括了成功者的创业的点点滴滴，你会看到他们和你一样，都是一个平凡的人。

他们曾经也经历过失败与困苦，如同蛹要经历一番苦痛挣扎，才会破茧成蝶。

他们在困顿中对成功充满了向往，出于摆脱贫困的责任感，让他们内心对成功充满了期望，而这种内心的渴望就是他们对工作充满激情的动力所在。

在困境之中，他们有的可能没有衣食的保障，困境之中自信几乎为零，困境之中可能遭到他人的蔑视……这一切似乎听起来都是灭顶之灾，但是，他们坚定地挺过来了，在艰苦中坚定地对自己说：坚持，最终战胜了困难，将一切都完美的挽回回来。

成功并不是终点，只是一种目标或方向，只要有一点的松懈，或许就是退步，就是失败。

成功者面对成功只能全心全意的更加投入自己的事业，不能有半点的懈怠。

他们每天充满激情的努力着，坚持对自己依然严格要求，就好像自己从来没有成功时一样的努力。

销售就是人与人之间的交往，需要做人的坚持，需要做人的真诚，不会做人，自然就不可能顺利地完成任务。

分享销售大师成功的故事，如同自己经历了一番洗礼，你的激情和梦想将会被点燃，你只需要做的就是修炼自己达到他们的那种销售境界。

在《世界上最伟大的推销员学习手册》一书中，你会发现，成功原来是那么的近，失败与成功之间也许就是那一步的距离。

其中的差距，也许是不够努力，也许是坚持不够，也许是信心不足，也许是没有总结好教训经验，也许是目标不明确，也许是方法不对，等等。

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

不过，只要你找到了你与成功大师的差距，并像他们一样的坚持不懈地努力，一定会有成功的那一天。

<<世界上最伟大的推销员学习手册>>

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>