

图书基本信息

书名：<<销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集>>

13位ISBN编号：9787515801490

10位ISBN编号：7515801492

出版时间：2012-3-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：金跃军

页数：287

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>

## 前言

杰弗里·吉特默，《纽约时报》畅销书《销售圣经》作者，他的专栏“销售运动”出现在至少95家商业报刊上，每周有四百多万人阅读。

吉特默还是电台节目《现场销售的力量》的主持人，该节目在全球有一万多个订户。

他以高超的网络编辑技术和电子商务能力成为同行的榜样，同时也赢得了客户的热烈称赞和极大认同。

他的3个网站——www.gitomer.com，www.trainone.com，www.knowsuccess.com——每天读者和研讨会参加者的点击率超过5000次。

人们在WWW.trainone.com可以看到每周一次的视频销售培训课程，内容有趣、实用、贴近现实，并且能够立即付诸实施。

吉特默和他那极富创新精神的团队是远程教育领域的领头羊。

吉特默经常参加研讨会，组织年度销售会议、进行关于销售和客户忠诚度的培训。

过去10年来，他平均每年出席120场研讨会，每年为可口可乐、宝马、AT&T无线、希尔顿、企业连锁租车公司、时代华纳有线电视、富国银行、嘉士伯、沃索保险公司、西北互助人寿、大都会人寿、体育管理公司、IBM以及《纽约邮报》等数百家世界知名企业提供100多场销售培训。

杰弗里·吉特默所提出的行之有效的方法和技巧能够有效地提高销售效率和赢得客户的忠诚，其销售思想所包含的丰富实用的内容为销售员提供了所需了解的一切知识。

吉特默的策略改变了销售员的业绩管理方式。

他的销售思想带给我们一个新的销售系统，使得销售员不再找借口抱怨，而是以行之有效的方法去完成计划、跟进、执行的工作。

《销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集》全面翔实地阐述了销售大师杰弗里·吉特默独有的销售理念和个人实际工作心得，既有对当前销售工作的反思，也有对未来销售工作的展望，可谓大师销售思想的全面汇总。

愿本书能够为更多喜欢销售工作、关注销售领域的年轻人提供更多的指导，帮助他们快速更新销售理念，提升个人销售能力。

## 内容概要

本书汇聚了销售大师杰弗里·吉特默销售思想的精粹，从优秀销售员应有的态度和理念到销售方法和技巧，兼容并包，没有晦涩的高深理论，只有通俗的阐述，每一个观点都直指销售的“要害”，大量的例证让人茅塞顿开，十四章的丰富内容打通销售过程所有环节的障碍，成就最非凡卓越的世界级销售员！

销售员怎样才能时刻保持高昂的斗志？

如何让客户拜访变得轻松自然？

产品展示的作用如何最大化？

推销与购买有什么区别？

如何调和客户的异议？

订单签署是销售的终结吗？

人际网络与个人品牌怎样让你与众不同？

.....

你将在本书中找到这些问题的答案！

这本书具有极强的可读性和实用性，俯拾皆是销售方法和技巧，对想成为优秀销售员的人有极高的使用价值，是不可或缺的随身工具书！

#### 作者简介

者金跃军致力于销售领域的长期研究工作，分别对众多国际知名销售大师进行了专门研究，总结先进销售理念和技巧，编著多部畅销书籍，包括《销售大师之乔·吉拉德推销思想精读全集》等，具有广泛的影响力。

书籍目录

第一章 个人提升带来个人成长

——要么自己振作起来，要么被解雇

1. 理解销售的意义
2. 设定可实现的目标
3. 每天都能做到最好
4. 6个步骤获得并保持积极的态度
5. 无忧无虑的7个秘诀
6. 找到自己的良师益友
7. 掌握销售原理比天赋的才华更加重要

第二章 时刻准备着

——要想胜出就要做好准备

1. 成功销售，从准备开始
2. 认清客户本性
3. 获取客户信息的最佳途径
4. 给客户留下良好的外在印象
5. 善心善行赢得认可
6. 接近客户的8个方法
7. 灵活用所学知识

第三章 调查先于行动

——没有调查研究就没有成功销售

1. 磨刀不误砍柴工——销售工作需要调查研究
2. 调查客户的需求
3. 健康是有效调查的保障
4. 调查研究的技巧

第四章 客户拜访

——做好拜访是销售的基础

1. 有效的拜访流程
2. 揣摩客户购买心
3. 拜访客户前的3个必备工作
4. 拜访客户的6个关键步骤
5. 接近客户要注意的4个关键细节
6. 尽可能多地了解客户
7. 让“陌生拜访”充满乐趣
8. 在陌生拜访中找到决策人

第五章 产品展示

——抓住客户的眼球，留住客户的心

1. 30秒自我销售
2. 最有效的产品介绍方法
3. 有效示范的8大技巧
4. 动用有力的第三方证明
5. 让客户在行动上参与进来
6. 与一对一销售不同的团体销售
7. 电脑化销售方式
8. 应避免的销售用语

第六章 客户需求评估

## <<销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精>>

——读懂客户非语言信号，捕捉客户购买心理

1. 读懂客户的非语言信号
2. 经过细致的观察再做判断
3. 弄清客户的真正态度
4. 集中注意力，判断客户需求
- 5.

自然从容地评估客户

6. 了解客户内心活动的3个途径

### 第七章

拒绝是成功的起点

——销售从拒绝开始

1. 经得起真正的拒绝
2. 3个方法化解拒绝
3. 预见拒绝——留好提前量
4. 战胜拒绝的10条法则
5. 有效对待“谢绝推销”
6. 巧妙应对拒绝托词

### 第八章 刺激客户的购买欲望

——客户不喜欢销售，但喜欢购买

1. 帮助客户找到潜在需要
2. 激起客户心灵深处的“感动”之情
3. 激发客户购买欲望的关键两点工作
4. 善用暗示
5. 克服自身6个障碍，赢得客户信任
6. 用幽默引起客户的兴趣
7. 刺激客户购买的7个心战术

### 第九章 化解异议

——消除异议，铺平销售前进之路

1. 认识异议，为我所用
2. 尊重客户异议并想好对策
3. 最有效地消除异议的7种方法
4. 学会有效控制局面

### 第十章 签署订单

——把好成交的最后一关

1. 怎样防止订单丢失
2. 引导客户通过权衡阶段
3. 让权衡的“天平”向我们倾斜
4. 促使客户签署订单
5. 引爆客户大脑中的“炸弹”
6. 促使客户签署订单的6个有效技巧
7. 适当的紧迫感可以促进成交
8. 成交后应做的4件事

### 第十一章

售后服务是新销售的开始

——完美的销售永远没有终点

1. 售后服务——销售流程中最重要的阶段
2. 不简单的售后服务

3. 主动处理投诉和抱怨
4. 做好售后服务，成就卓越销售大师
5. 最好的销售是服务

#### 第十二章 扩建自己的人际网络

——闷头工作不如精心“结网”

1. 人脉是销售成功的关键
2. 如何搭建自己的人际网络
3. 如何扩展自己的人际网络
4. 参加社团活动，短时间认识更多的人
5. 维系好基础人际网络

#### 第十三章 建立个人品牌

——良好的个人品牌等于销售量

1. 你是公司最与众不同的产品
2. 让客户接纳和欣赏我们
3. 主动销售自己
4. 建立自己的网站，让客户在线购买
5. 永远跑在潜在客户前面
6. 成为行业中的佼佼者
7. 良好的信誉会让更多人知道我们

#### 第十四章 坚持是成功的关键

——销售的每一个环节都不放弃

1. 多种多样的跟进系统
2. 销售工具是跟进过程的关键部分
3. 销售在7个“不”之后成功
4. 当还是孩子时，你就已经会销售了
5. 用三角七分打垮竞争对手
7. 让电话留言打开客户的心扉
8. 巧妙获得约见/

## 章节摘录

每个人都梦想着成功，销售领域为我们提供了一个很好的平台，而吉特默无疑是这个平台上的成功者。在这个平台上，机会对于任何人都是均等的，只要我们足够勤奋、足够聪明，一定会获得成功。

当然，成功不是偶然的。

任何工作要想取得成功都必须有据可依，销售工作也是一样，也有它的销售流程。

只有按照销售流程来进行销售，才能成为一名优秀的销售员。

如果我们正在从事销售工作，并且没有取得成功，真的该借鉴一下吉特默的经验，而不要盲目地去责怪销售工作本身。

在吉特默看来，既然从事了销售工作，那么就会有这样一种共识：从事销售工作能最大限度地获取名望和财富，也能最大限度地奉献社会。

初涉销售行业，可能我们对这句话只有一个模糊的认识，那么接下来需要我们对它有更深刻的了解。

前人的经验告诉我们，要想在销售领域占有一席之地，仅仅凭着美好的愿望和雄心壮志是远远不够的。

即使我们很有天赋，而且在工作中持之以恒、兢兢业业，也未必就能够取得我们想要的结果。

因为要想获得成功，就必须掌握一定的销售原理方面的知识。

很多人都有一个错误的认识，认为成功的销售员是天生的，也就是说一个销售员的成功，应该归功于他的天赋，而不是其他。

吉特默认为，这种错误的认识严重阻碍了销售事业的发展。

虽然说天赋对于一个人的成功有很大的影响，但这并不是决定性的因素。

我们更应该去相信科学知识——销售原理的强大作用，科学原理比天赋的才华更为重要。

当然，这并不妨碍我们承认天分的作用。

由于性格的差异，一些人开始从事某种工作就表现出明显的优势，而另一些人就处于劣势当中。

这就需要在选择之初，就对自己有一个充分的认识。

而也有这样一种人，尽管就性格而言不太适合做某种工作，但他就是喜欢，这就需要用后天的努力来弥补先天的缺陷。

林肯就是一个很好的例子。

林肯具有举世公认的卓越的领导才能。

但一开始却并非如此，由于先天的缺陷，林肯并不被人们看好。

相对于其他竞争对手而言，他似乎并不占有优势，但是林肯通过自身的不懈努力，最终成为了美国总统，而其他人都成了他的下属。

销售也是一样，销售工作的初期要看天赋，但是长久来看，销售知识才是最重要的，它能将弱势转化为优势，最终将我们推向成功。

因此，在刚刚步入销售领域的时候，也许我们比不上另一个销售员，但这种差距并不重要，别灰心，通过努力，我们完全可以赶上他，甚至超越他。

一些天赋出众的销售员就像是继承了巨大遗产的纨绔子弟一样，有着天生的优越感，别人在努力工作的时候，他们却在消极怠工。

在他们眼里，那些天赋不如自己的、不起眼的销售员还不如尘土，殊不知最后自己竟然被他们狠狠地甩在了后面。

而一个天赋平平的人，往往因为自己没有天赋优势，不得不付出百分之百的努力，刻苦学习销售知识，提高销售技巧，并不断地将知识付诸实践，在这样周而复始的努力中，最终跻身于优秀销售员之列。

那些资质平平的销售员只要能够努力工作、充分发挥自己的聪明才干，照样可以比那些天才的销售员做得更好。

我们不断地强调要学习销售知识，那么知识究竟有什么作用？

是不是掌握了销售知识就可以完全不用工作，只需等着订单流入我们的口袋呢？

当然不是，吉特默认为，获得知识的目的是让自己的工作变得相对容易。不存在一旦获得就不需要任何努力的知识，那只是一个童话，不，是神话。

如果一个人没有充分认识到现在开始努力工作可以让以后的工作变得更加容易，没有充分认识到用知识武装头脑是一件有益的事，他很难取得成功。

不仅如此，吉特默还强调，浅尝辄止地学习销售知识还远远不够，必须对销售学领域的各种知识有一个广泛而全面的了解，然后才能将这些知识系统化，使之成为随时可以应用的工具。

吉特默鼓励每一个听他培训的销售员，在学习过程中必须树立一个信念：学习销售知识、阅读销售类的书籍是我们销售生涯中取得成功的前提；同时，也应该清楚地意识到，在实现人生理想的过程中，销售原理方面的知识比任何未经训练或者说是未经科学训练的销售天赋都更加有用。

尽管学习的过程比较辛苦，但是这辛苦会让我们在销售领域里取得最大的成功。

只有坚定了这样的信念，在学习的过程中遇到苦难和挫折时，销售员才会越挫越勇、坚定不移。

P15-17

编辑推荐

金跃军编著的《销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集》全面翔实地阐述了销售大师杰弗里·吉特默独有的销售理念和个人实际工作心得，既有对当前销售工作的反思，也有对未来销售工作的展望，可谓大师销售思想的全面汇总。

愿本书能够为更多喜欢销售工作、关注销售领域的年轻人提供更多的指导，帮助他们快速更新销售理念，提升个人销售能力。

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>