

<<世界上最伟大的推销员全集>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员全集>>

13位ISBN编号：9787540223670

10位ISBN编号：7540223677

出版时间：2010-8

出版时间：北京燕山

作者：曼狄诺

页数：469

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全集>>

### 前言

前言 一个名叫海菲的牧童，从他的主人那里幸运地得到十道神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，他执著创业，最终成为了一名伟大的推销员。

建立起了一座浩大的商业王国。

这是一本在全世界范围内影响巨大的书，适合任何阶层的人阅读。

它振奋人心，激励斗志，改变了许多人的命运。

全面而深入地阐述了有史以来世界上最伟大的推销员，如全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等的人生智慧、成功之道、销售方法和技巧等。

他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳手段。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇等引领、感召和指导下，无数的推销员从平凡走向卓越，改变了人生命运。

他们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等给广大的推销员提供了良好的参考范本，为广大推销员提升个人的修养和素质，改进销售的习惯和方法，迅速提升推销能力和业绩，更好地完善和成就自我，提供了极为宝贵的指导和帮助。

这是一本应该随身携带的好书，好像一位良师益友在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

## <<世界上最伟大的推销员全集>>

### 内容概要

一个名叫海菲的牧童，从他的主人那里幸运地得到十道神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，他执著创业，最终成为了一名伟大的推销员。

建立起了一座浩大的商业王国……这是一本在全世界范围内影响巨大的书，适合任何阶层的人阅读。它振奋人心，激励斗志，改变了许多人的命运……《世界上最伟大的推销员全集》一经问世，英文版销量当年突破100万，迅即被译成18种文字，每年销量有增无减。

这是一本应该随身携带的好书，好像一位良师益友在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

## <<世界上最伟大的推销员全集>>

### 作者简介

奥格·曼狄诺是当今世界撰写自我帮助方面书籍的最流行最有灵感的作家。

他著有14本书。

销量超过3000万册，被译成18种语言。

成千上万的来自生活中各行各业的人们，都盛赞奥格·曼狄诺改变了他们的生活，从他的书中得到了神奇的力量。

他的书充满智慧、灵感和爱心。

他的著作包括：《世界上最伟大的奇迹》、《世界上最伟大的推销员》、《世界上最伟大的成功》等

。

## <<世界上最伟大的推销员全集>>

### 书籍目录

第一章 客户和企业优先原则服务是事业之本做人的本色要勇于承担责任一定要负责到底忠诚原则不能变把工作作为一种享受第二章 自我推销战略目标一定要明确未雨绸缪的智慧从容地面对生活做人一定要决断专注才能成功天才在于勤奋自立更需自强谦逊是一种美德幽默是一门艺术勇气是成功的基础只有创新才能成功要善于积累能量宽容是一种人生境界坚持到底才能创造辉煌第三章 把自己先推销出去帮助别人才能成就自己要学会换位思考力争服务人性化尊重人是成交的前提最难得的是主动购买尽力满足顾客的需要真诚才能与顾客为友第四章 销售冠军的八大法则排练法则靶心法则杠杆法则求爱法则钩子法则催化法则加演法则80 / 20法则第五章 要勇于面对被拒绝从容面对被否定不可忽视的销售秘诀争取尽快成交一定要掌握的销售法宝确保顾客信任你和他人友好地交流失败并不可怕第六章 优秀推销员六大原则售后服务规则与众不同规则完美规则成交规则大成功规则不找借口规则第七章 说服客户的秘诀开场白很重要预约采访产品介绍修炼成交语言要妥善处理反对意见提问的妙招借助电话巧推销第八章 时时处处有推销爱上推销的产品销售工具也很重要与客户的友好沟通发现吸引顾客的卖点客户心理不容忽视一切准备都是为了成交结束推销的技巧第九章 你也拥有的资本充满笑容促销售贪图优雅显魅力善于倾听受欢迎赞美真诚取悦人仪表从容莫忽视借助思考创造财富细节决定你的成败诚信的力量是巨大的身体是革命的本钱感恩是一种力量第十章 推销大师的十大秘诀增强自身魅力推销处处有机会客户就在你的身边沟通增进了解该出手时就出手赢取客户的良策善于管理客户资源人脉也是生产力250法则拥有一颗感恩的心第十一章 做最优秀的自己清空自己的头脑学习是一种信仰充满热情干工作分享快乐很重要抵达事业的黄金期第十二章 成功推销步步通把自己展示给大家推销自己是必需的千里之行，始于足下三条黄金定律寻觅准客户顾客心理很重要客户认同的窍门完美式成交提倡美的服务追求第十三章 修炼最伟大的推销员用爱心铸造奇迹坚持是一种力量做独一无二的自己热情是成功的密码活在当下是一种智慧要勇于面对失败要时刻反省自己

## <<世界上最伟大的推销员全集>>

### 章节摘录

第一章 客户和企业优先原则 服务是事业之本 推销工作要满足客户需求，要以服务客户为准则，无论在什么情况下，都要牢记服务第一。

服务客户是行动准则 戴维是纽约的一位成衣制造商，他给保险公司打电话说，自己的10000美元保险立即停保，要求保险公司退款。

如果这样的话，这张保单就只值5000美元。

有好几位业务员都跟戴维说：“你现在这样做很不划算。

”他们这样想，这样说，也是为客户考虑，似乎并没有什么问题。

但是戴维还是坚决要求退保：“不必啰嗦，把5000美元还给我就是啦！”

” 乔安——公司的业务高手之一，当即打电话给戴维，戴维要乔安把支票寄过去。

但乔安坚持把支票亲自送过去，戴维也就同意了。

双方谈妥了见面的时间。

乔安的前脚刚踏进戴维的客厅，戴维就开口要支票。

乔安说：“您能不能给我5分钟的时间，咱们谈一谈？”

”戴维一听就大声说：“你们这些人都是这个样子，谈、谈、谈，不停地谈。

你们知道我等这一笔钱，等得有多急吗？”

我告诉你们，我已经等了3个礼拜啦！

现在还要耽搁我5分钟！

告诉你们，我没有时间跟你们磨蹭。

” 在戴维口不择言时，乔安已经知道：他肯定是遇到了什么急事，急着用现金。

因为，作为商人的戴维，不会不知道放弃保单意味着多大的损失，但他还这样强烈地要求，必定有他的原因。

等戴维安静下来的时候，乔安说：“戴维先生，我完全同意您的看法，实在抱歉，我们没能给您提供最好的服务，敝公司实在应该在接到您的电话后24小时内，就把支票送来。

现在我把支票带来了，有一点我不得不说明，您在这时候停保，损失很大。

这是您要的钱，请收下！”

” 戴维收下支票，说：“你说得不错，我要退保，就是为了要拿到这5000美元，好周转我的资金，你们公司就是不能爽快地把欠我的还我，哼！”

既然支票已经拿来了，现在你可以走了。

” 乔安没有走，他说出的一番话，让戴维大吃一惊：“您只要给我5分钟的时间，我就告诉您如何不必退保，而且还能拿到5000美元。

” “别骗我！”

”戴维虽然不相信，但是还是忍不住想知道，“说吧，我看你还有什么把戏。

” “如果您把保单做抵押向本公司借5000美元的话，只需要付出5%的利息，而且保单继续有效。并且，在这种情况下，如果发生什么意外的话，本公司仍然，付5000美元赔偿金给您。

这样您不但可以拿到救急的钱，还可以拥有您的保险。

” 戴维一听这个办法，立即就对乔安说：“谢谢您，这是支票，麻烦您帮我办理这个业务。

” 就这样，乔安挽救了10000美元的保单。

原因在于，他是抱着服务客户的准则来处理这件事情的。

一般的业务员，只是告诉戴维：“你放弃保单会遭受损失的。

”戴维也知道这个，难道他钱多得要给保险公司送钱吗？”

这个信息是无用的信息。

而乔安的办法是要找到戴维放弃保单的真正原因，然后想办法帮他解决，这就是服务的精神。

半年以后，乔安又去拜访戴维，戴维的财务危机已经过去。

乔安为戴维详细规划了一下他的保险问题，赢得了戴维的认同，戴维欣然买下一张20万美元的保单。

在随后的半年里，乔安又卖给戴维两笔抵押保险以及一笔意外险。

## <<世界上最伟大的推销员全集>>

又过了半年，戴维第二次从乔安那里购买了一笔人寿大单。而这一切，都是因为乔安的服务精神。

如果你给顾客提供长期优质的服务，你就永远拥有忠实的顾客。为人服务才是根本。

时刻满足顾客的需求 推销中的“为人民服务”就是要时刻满足顾客的需求。要想挖掘顾客对商品的需求，首先应当对顾客的需求种类进行一定的了解。每个人都有需求，没有需求的人不可能是活人。

著名心理学家马斯洛在潜心研究的基础上，把人的需求分为五个等级。

生理需求是人类最原始、最基本的需求，包括饥、渴、性和其他生理机能的需求。在一切东西都没有的情况下，很可能主要的动机是生理的需求。对于一个处于极端饥饿状态的人来说，除了食物没有别的兴趣，就是做梦也梦见食物。当人的生理需求得到满足时，就会出现对安全的需求。

这类需求包括生活得到保障、稳定、职业安全、劳动安全、希望未来有保障，等等。

爱与归属的需求也是一大需求。

这种需求是指，人人都希望伙伴之间、同事之间关系融洽或保持友谊与忠诚，希望得到爱情，人人都希望爱别人，也渴望被人爱。

另外，还有尊重需求。谁都不能容忍别人伤害自己的自尊，顾客也是如此。

推销员要是一不留神，造成了对顾客自尊心的伤害，那就甭想顾客给推销员好脸色，甭想推销成功。

自我实现的需求是指实现个人的理想、抱负，发挥个人的能力到极限的需求。

人的需求是无限的，没有止境的。

我们购物时，总是需求时才购买它，否则，是不会掏钱包的。

推销员要想把商品推销出去，所必须要做的一件事就是：唤起顾客对这种商品的需求。

你只要搭错一次车，你就到不了目的地，在销售过程中，你可能只说错了一个字，你就无法销售出你的产品。

因而，你跟顾客讲的每一句话都要经过深思熟虑。

满足客户需求是最好的服务，要做到为人民服务，就要以满足客户需求为己任。

保证商品质量也是为人民服务 为了保证出售商品的质量，为顾客负责，杭州市解放路百货商店在打击假冒伪劣商品时推出了悬赏捉劣法。

公告顾客，凡在该店购物发现假冒伪劣商品者，经核实，按照商品金额大小给予不同奖励。

这是在激烈的市场竞争中，依靠过硬的商品质量赢得顾客信任，创立商品的美好形象，推销商品的好办法。

解放路百货商店在对外推行悬赏捉劣的同时，还在内部筑起了一道防止假冒伪劣商品混入商店的防线，提出了“不让一件假冒伪劣商品进柜台”的口号。

商品在上柜之前要严把三关：售前认真检查商品质量；售中主动介绍商品和使用保养的方法；售后加强维修以及做好退、换、调。

解放路百货商店为悬赏捉劣专门准备了10万元奖金，但未动一分，没有一个顾客获奖，而商店在一年内收到顾客的表扬信9000多封，一个共同的结论：“到解放路百货商店买东西，我们放心。”

在“杭州市消费者信得过单位”评选中，解放路百货商店是得票最多的。

实行悬赏捉劣，体现了商业道德的核心，为人民服务，对社会负责，树立了社会主义的商德商风，应该在社会主义商业企业中广泛推广。

对于企业本身来讲，悬赏捉劣不仅是保证商品质量过硬，杜绝假冒伪劣商品的好办法，而且是一种非常有效的促销手段。

解放路百货商店在推出悬赏捉劣后，下半年的商品销售额比上半年，增长了47.28%，经济效益相当可观。

.....



<<世界上最伟大的推销员全集>>

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>