

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木德》>>

图书基本信息

书名：<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木德》>>

13位ISBN编号：9787560967677

10位ISBN编号：7560967671

出版时间：2011-2

出版时间：华中科技大学出版社

作者：江乐兴

页数：213

字数：230000

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>

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木德》>>

内容概要

为了让中国的推销员能够在闲暇之余一目了然地掌握《羊皮卷》的要领，江乐兴等将这些精华浓缩在“推销要学《羊皮卷》”篇中。

当然，作为一个推销员，假如你想让自己的视野更宽阔，让自己的事业有更大的发展空间，还应当好好读读犹太人经商的经典之作《塔木德》。

《推销要学羊皮卷经商要看塔木德》告诉你获得财富的方法。

《推销要学羊皮卷经商要看塔木德》汲取了《羊皮卷》和《塔木德》中的精华。

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木德》>>

书籍目录

上篇：推销要学《羊皮卷》

上篇导读

第1章 观念——从改变自己开始

改变从观念开始——拥有双赢思维

推销是为顾客解决问题

先推销自己，后推销产品

推销员卖的是一种理念

以顾客为中心，而不是自我

推销爱心，让幸福来敲门

把推销当做事业而不只是一项工作

第2章 准备——崭新的未来从今天起程

从今天开始，告诉自己每天都充满激情

自信，推销员必须具备的心理素质

勇气，成功就这么简单

忍耐，忍耐，再忍耐

失败成就伟大的推销员

最紧要的是找出问题所在

用得体的仪表给自己套光环

用好你的门面招牌——表情

让你的笑容无法被抗拒

优雅地举手投足

第3章 沟通——一项必不可少的技能

用最有创意的问题开场

善于倾听的人更受顾客欢迎

不可忽视真诚赞美他人

用幽默拉近你与顾客的距离

沉默是金还是禁

你是来推销的，不是来吵架的

用提问控制局面

用提问来了解顾客的需求

提供真诚和切实的建议

面对拒绝，要想对策

第4章 读心术——《羊皮卷》中的推销技巧精要

寻找你生命中的贵人：潜在客户

察言观色，猜测人心

首先让自己赢得信任

换位思考，拉近你与顾客的距离

发现需求，满足缺乏

唤起需要，黑人如何推销化妆品

创造需求，找不到路就去开辟一条

让客户自己说服自己

欲擒故纵，迫其就范

利用顾客的好奇心

下篇：经商要看《塔木德》

下篇导读

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木>>

第1章 资本——经商靠的是智慧

女人是犹太商人的财神
嘴巴是犹太商人的聚宝盆
78：22法则无所不在
不让富人的钱漏网
用人之道：简洁高效
商情信息，万金不惜
只要有钱赚，就不怕冒险
金钱也难以衡量光阴的价值
守住承诺，守住合同
讲方法但不违法

第2章 谋略——经营靠的是精明

万物可商，敏于先机
该出手时就出手
合法避税，不是漏税
临死也要赚一把
活用一切有利条件
精于算计赚巧钱
变通，将危机化为商机
用圈套引诱竞争对手
以小搏大，心细胆大
借他人之光照亮自己的“钱”程

第3章 人脉——无朋友，毋宁死

先算人际关系再算钱
在经商中与人交往应遵循的原则
舌头是善恶之源，要慎用
会借钱，才是发家的真本事
化敌为友的人是最强大的人
和和气气才能生意旺
民族团结是经商者的优势
施予人恩惠，得到人惠泽
抱团打拼，天下无敌
借势权力，精于政府公关

第4章 理财——钱是生意的血液

智慧比金钱更重要
赚钱是为了享受生活
爱财，但绝不贪财
赚钱不难，用钱不易
现金才是最可靠的
一分钱的利润也不放过
钱，处于流动的状态才能生钱
借钱给别人，等于花钱买敌人

第5章 谈判——商场较量直击

做足准备，才能游刃有余
用好决定权，赢得主动权
瞒天过海，虚实并用
软硬兼施，控制主动

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木》>>

思维置换，打通障碍
选择最佳时机出手
在谈判时如何砍价
谈判中的说话技巧
敢于说不，善于说不
参考资料

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木》>>

章节摘录

版权页：推销员又问：“全部卖完以后呢？”卖锅者说：“回家再背几十口锅出来接着卖。”

”推销员继续问：“如果你想使自己的锅越卖越多、越卖越远，你该怎么办？”卖锅者说：“那就得考虑买部车，不过现在买不起。

”两人越聊越起劲。

天亮时，这位卖锅者订了一辆车，提货时间是五个月以后，订单是一口锅的钱。

因为有了这张订单，推销员被老板留下来了。

他一边卖车，一边帮助卖锅者寻找市场。

卖锅者生意越做越大，三个月以后，提前提走了一辆送货用的车。

这位推销员在后来的15年间，卖了10000多辆汽车。

先给别人好处，让其受益，自己才能得到好处，这是水到渠成的自然之理。

那些一心只想着争取一个客户便是争取了一份收入、一点利润的推销员，由于思维的角度不同，不能为别人考虑，凡事总是潜意识地从利己的角度出发，那么他所说的话，再委婉亲切，再谦虚有礼，表现得再真诚善良，都难消除身上的铜臭味。

因此，对于推销员而言，“双赢思维”就意味着不要只把顾客看做是赚钱的工具，而是要真正地把他们看做是需要理解、帮助和关照的朋友，给予他们自己力所能及的帮助。

推销是为顾客解决问题什么是推销？有人说，最高明的推销员是向乞丐推销防盗门、向和尚推销洗发精、向秃子推销梳子、向盲人推销灯泡的人。

持这种观点的人认为，所谓推销，就是卖东西，即推销的中心问题，就是卖出商品，赚取利润。

在现实中，有的推销员一门心思地想赚客户的钱，结果却是越心急越赚不到钱。

章欣的儿子今年六岁了，对孩子教育非常重视的她，准备给孩子建造一个小小的书房，需要一套适合小孩子的书桌和书柜。

于是，她去了一家家具店。

销售人员对她非常热情，迫不及待地介绍：“您真有眼光，这套家具是今年流行的最新款，材料质地上乘，放在您家里，一定可以大大提升您的品位。

”章欣对此并不感兴趣，她更关注的是家具是否适合孩子使用。

她说：“麻烦你给我介绍一下它的具体构造可以吗？比如说高度、边角之类的。

”销售人员热情地回答：“当然可以，您看，这套家具的设计十分独特，其边角都采取欧洲复古风格。

”章欣打断了他的话，说：“我对它是什么风格不感兴趣，我想知道……”销售人员立刻接过她的话：

“我知道您想说什么！这套家具采取了最典雅的象牙紫色，而且木料上乘，外面还有保护层，我敢保证它的使用寿命绝对在20年以上。

”章欣笑了笑，说：“你说的这些，我都相信，也可以感觉得到。

不过，我想你误会我的意思了，我更关心孩子。

”章欣是想说，她更关心它是否适合孩子用。

但是，没等她说完，销售人员就打断了她的话：“我完全理解你的担忧，我们公司特别为这套家具配置了一些防护措施。

这样一来，小孩子就不能在上面乱涂乱画了。

”章欣说：“对不起，我再看看吧。

”看章欣要离开，那位销售人员追说着：“我们现在正搞促销活动，如果您要购买，我们还可以送您一台漂亮的台灯和一套小装饰品。

”章欣头也不回地说：“谢谢了，我想不需要了。

”为什么这位销售员说了那么多话，如品位、质量、价格等，却没能吸引顾客，反而打消了顾客的购买热情呢？因为销售人员并没有弄清楚章欣的真正需求，也就是她想要解决的问题，所以造成了销售的失败。

推销员推销的时候，不应该把产品销售出去看做是推销的唯一目标，急于向顾客推销自己的产品。

《羊皮卷》中说，假如你能改变一下思路，从帮助客户解决问题的角度切入，结果就会大不相同。

<<推销要学《羊皮卷》经商要看《塔木》>>

从这个小故事里，我们可以引申出这样一个道理：如果你只是把自己当成推销员去推销自己的产品的话，那么你一定失败；如果你能根据自己产品为别人提供方案、解决一些实实在在的问题的话，那么你就是一位非常成功的推销员。

这就是我们所说的真正成功的推销员不是销售产品而是为别人提供方案、解决问题。

有问题才有销售，销售的目的就是帮助客户解决问题。

客户不了解产品的特点和功能，但对能够解决自己的问题、减轻自己痛苦的功能却十分感兴趣。

销售的重点在于关注客户的痛苦或他们渴望解决的问题，而不是你的产品。

只有真正为客户着想，很好地帮助客户解决问题，客户才会接受你、信任你、欢迎你。

一切推销策略的运用，也旨在通过满足顾客的需求欲望和解决顾客的问题，达到获利的目的。

推销员应该意识到，推销是一种非常崇高的职业，推销员的努力不应放在如何去“卖”上，而应协助顾客使他们的需求得到满足，然后自己再推销商品。

推销员必须协助顾客使他们得到想要的东西，然后自己才能赚钱。

因此，推销员不要光想如何赚顾客的钱，而要先想如何满足顾客的要求，要为顾客提供更好的产品和服务，帮助他们解决问题，让顾客的生活获得更多的方便和享受。

美国汽车大王福特说过这样一句话：“假如有什么成功秘诀的话，就是设身处地替别人着想。

”国际商业机器公司的副总裁也说过这样一句话：“我们不是卖硬件，我们卖的是解决问题的方法。

”帮助客户解决问题，首先要了解客户的问题。

美国施乐公司推销专家兰迪克说：“明确顾客的真实需求，并说明产品或服务如何满足这一需求，是改善推销、将推销业绩由平均水平提高到较高水平的关键。

”只有知道客户需求之后，才能告诉他们你所推销的商品确实能满足其需要，或使顾客相信他确实存在着对你的商品的需要。

这就要求推销员在拜访客户前先研究客户的信息，注意发现该客户存在的问题与想得到或想解决的东西，也可以在沟通时仔细倾听，从中发现客户关注的、在意的和所困扰的，尽可能地为其解决困难，比如可以为客户提供一些信息、建议等。

你不必也不可能全部解决其问题，但只要能帮到一点忙，甚至帮不到忙只做一个真诚的倾听者也好，这时的你就已经或多或少为客户创造了价值，客户对你的好感度也会随之提高。

而后再谈你的业务，就容易得多了。

多了解客户对产品应用方面的态度，尤其是不满意的地方，这样有利于进一步发现客户的需求。

例如，你可以这样问：“您最不满意的的地方在哪里？”

<<推销要学《羊皮卷》 经商要看《塔木》>>

媒体关注与评论

《羊皮卷》记载了太多的犹太人商业智慧,只要你学会一部分,你就可以不再为金钱担忧。

——J.P.摩根我想我的财富思想来源于《羊皮卷》,犹太祖先的睿智给我以最大的财富启示。

——约翰·洛克菲勒《塔木德》让财富服从了我们的选择。

——美国石油大王哈默对于每一个虔诚的信仰者来说,《塔木德》给我们开启了一道通往自由与财富的大门。

——索罗斯

编辑推荐

《推销要学经商要看》在《羊皮卷》中挖掘推销技巧，从《塔木德》中掌握经商诀窍。

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>