

<<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

图书基本信息

书名：<<乔·吉拉德绝对成交的12个秘诀>>

13位ISBN编号：9787807168850

10位ISBN编号：7807168854

出版时间：2009-10

出版时间：同心出版社

作者：乔·吉拉德

页数：256

译者：李津

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>

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 前言

你知道大名鼎鼎的“乔·吉拉德”吗？

如果你现在还不知道这样一个销售领域的传奇人物——乔·吉拉德，那么你就该责怪一下自己了。一个如此伟大的成功的人物怎么到现在你还对他一无所知？

要知道，错过他的那些成功秘诀，你或许已经将自己到达成功的时刻往后推迟了很长一段时间。

乔·吉拉德在美国密歇根州一家雪弗兰汽车经销店做了15年的汽车推销员，一共销售了13001辆汽车。

这项纪录被收入《吉尼斯世界纪录大全》，他也因此被誉为——世界上最伟大的推销员。

他的客户众多，包括通用汽车、福特汽车、惠普、玫琳凯、通用电气、IBM、哥伦比亚广播公司，以及其他全世界无法计量的广告和销售俱乐部等。

在49岁时，乔·吉拉德攀登上了他的顶峰，并顺利地退休。

乔·吉拉德也是全球最受欢迎的演讲大师，哈佛商学院、社会团体、组织和机构以及众多销售会议上都会出现他的身影。

他曾为众多世界500强企业精英传授他的宝贵经验，来自世界各地数以百万的人们被他的演讲所感动，被他的事迹所激励。

令人无法想象的是，乔·吉拉德在35岁时。

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 内容概要

乔·吉拉德在美国密歇根州一家雪弗兰汽车经销店做了15年的汽车推销员，一共销售了13001辆汽车。

这项纪录被收入《吉尼斯世界纪录大全》，他也因此被誉为——世界上最伟大的推销员。

他的客户众多，包括通用汽车、福特汽车、惠普、玫琳凯、通用电气、IBM、哥伦比亚广播公司，以及其他全世界无法计量的广告和销售俱乐部等。

在49岁时，乔·吉拉德攀登上了他的顶峰，并顺利地退休。

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 作者简介

乔·吉拉德，是世界上最伟大的推销员，连续12年荣登世界汽车销量第一名，其业绩被载入世界吉尼斯记录大全。

他总共销售了13000辆汽车，创造了汽车销量世界第一的奇迹，这个销售记录至今无人打破。

乔·吉拉德也是全球最受欢迎的演讲大师，曾为众多世界500强企业精英传授他的宝贵经验，来自世界各地数以百万的人们被他的演讲所感动，被他的事迹所激励。

乔·吉拉德成就斐然，自1966年以来一直蝉联汽车业销售冠军，他是唯一一位以销售员的身份荣登“汽车名人堂”（Automotive Hall of Fame），并被美国学术成就学会（American Academy of Achievement）授予“金盘奖”（Golden Plate Award）的人。

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 书籍目录

序言  
秘诀一 卖产品就是卖你自己自信让你成功了一半用你的热情感染人成为一诺千金的人不同心态决定不同的人生微笑的魔力树立正确的销售观  
秘诀二 用信念筑就成功之路绘出心中的美好图景明确自己真正想要什么你的目标如何设定善用方法巩固目标  
秘诀三 不能忽视销售中的小细节亲近客户的倾听技巧用另一种语言征服客户注重文明的谈吐优雅的行为举止对你的产品了如指掌  
秘诀四 要干得聪明而不仅是勤劳要干得聪明而不仅是勤劳善于处理不良情绪吃小亏，得大利10项记忆管理法则全心全意追求事业拥有1440礼物  
秘诀五 掌握强大的“250法则”强大的“250法则”远离小圈子的陷阱多结交成功人士填满你的费里斯转轮用魅力谈吐成就好的开始老顾客是最好的潜在客户  
秘诀六 巧用“猎犬计划”让客户成倍增长让每个人都成为你的“猎犬”与你的“猎犬”保持紧密联系制定潜在客户名单名片的强大作用  
秘诀七 用好电话这根销售黄金线拨打电话有技巧从电话中获取情报引发好感与好奇心正确的电话沟通方式对应电话拒绝的方法  
秘诀八 掌握与客户面对面的技巧  
秘诀九 设法让你的产品成为抢手货  
秘诀十 掌握基本成交法则  
秘诀十一 把顾客的拒绝当成你成功的开始  
秘诀十二 好的售后服务就是好的售前服务

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 章节摘录

相信你自己——记住一句有力量的话：“如果你觉得你能.你就能！”

照下面的方式做，在你浴室的镜子上和汽车的遮阳盖上放一张卡片，卡片上写着这句话，每天看着这句话，大声重复地说，让这句话深植你的内心，然后在这几个字的下面加上“我愿意”。

我相信你一定会成为一名佼佼者，现在是你相信自己的时候了！

乔·吉拉德回忆了他童年的心路历程：我的童年过得很不愉快，当我还是一个小孩的时候就离开了家，我必须在街头打开一条生路，为了生存，我成了一个好斗者，一个马路上的斗士，我必须服从街区里的那些小流氓。

母亲的忠告使我有了信心，“吉拉德，你办得到，如果你觉得你能。

不久，信心真的有了效果，我不再为了生存而向人屈服，这个信心终于赢得了别人对我的尊敬。

对自己的信心可以让我们战胜自我，并且取得自己不敢想象的成就。

结交有信心的人——远离那些消极、怯懦的人，他们会给你带来负面的效应。

美国曾经面临石油禁运，人们买不到汽车燃料，谁还会去买汽车呢？

这对汽车推销员来讲无疑是一大绊脚石。

人们不再买车，乔·吉拉德公司里的一些推销员也失掉信心而辞职了。

但这时他的心里仍坚持着自己的原则，结交那些不畏惧将来、不管石油禁运与否，仍然对自己的推销能力充满信心的推销员，他这样做也加强了自己的信心。

切记！

信心会让你产生更大更强的信心。

使你的信心发挥最大的功效——一位经常在推销实习课和大学演说的演讲家，有一次想找一个激励人们的主题.让人们增强自己的信心。

在他开车到俄亥俄大学的途中，看到一块招牌，上面是一种很著名的省油添加剂和汽油箱去污剂的广告。

这种添加物可以保证可以清洁你的汽化器，使一加仑汽油为你的汽车多跑几公里。

这一广告使他立刻想到了自己演讲的主题——“用信心添加剂净化你信心的汽化器。”

他是正确的，假如你的信心机器保持洁净，它便会一直有效率地工作下去。

主宰你自己——汽车大王亨利·福特曾说过.所有对自己有信心的人，他们的勇气来自面对自己的恐惧，而非逃避。

你也必须学会这样，坦诚面对你的自我挑战，主宰你自己。

保持忙碌——在一个忙碌者身上.我们是很难找到那种恐惧和自我疑惑的。

1974年底，底特律的汽车经销商改为从星期一至星期五工作。

乔·吉拉德也一样面临这个改变，在5天内，必须完成与过去6天同样繁重的工作，他没时间想到自己是否成功。

忙碌的结果呢？

头一年一星期5天的工作成绩和过去一星期6天居然差不多。

所以，在准备开始你辉煌的推销生涯时，先自信满满地对自己说：“我一定行！”

用你的热情感染人——热情无疑是我们人生中最重要秉性和财富之一。

不管我们是3岁或30岁，6岁或60岁，9岁或90岁，热情使我们青春永驻。

这意味着任何年龄的人只要具有自我完善的强烈愿望，他都可以找到永不衰老的源泉。

因为每个人都具备着火热的激情，只是这种热情深埋在人们的心灵之中，一旦被激发出来，将使你创造更加辉煌的业绩，助你达到更加成功的目标。

你要找到自己的热情，正如信心和机遇那样。

热情全靠自己创造，而不要坐等他人来点燃你的热情火焰。

缺少自身的努力，任何人都无法使你满腔热情；没有自身的努力，任何人都无法帮你去达到目标。

试问，我们能在热情中找到迷惑、失望、惧怕、颓废、担忧和猜疑吗？

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

当然不能！

这些消极情绪使你未老先衰、止步不前。

恰恰相反，热情为你终生带来活力和成功。

美国哲学家、散文家及诗人拉尔夫·沃尔德·爱默生说过：“没有热情，任何伟大的业绩都不可能成功。

”不管是做任何事，要想获得成功，首先需要的就是热情。

推销工作尤为如此。

因为推销员整日、整月，甚至整年地到处奔波，辛苦推销商品，其所遭遇的失败不用说了，就是推销工作所消耗的精力和体力，也不是一般人能吃得消的，再加上失败甚至连连失败的打击，可想而知，推销员是多么需要热情和活力。

可以说，没有诚挚的热情和蓬勃的朝气，推销员将一事无成。

所以，推销员不仅要锻炼健康的体魄，更重要的是具有诚挚热情的性格。

热情就是推销能否成功的首要条件，只有诚挚的热情才能融化客户的冷漠拒绝。

使推销员“克敌制胜”，这是推销员成功的一种天赋神力。

## <<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

### 编辑推荐

卖产品就是卖你自己。

——世界最伟大的销售员乔·吉拉德 虚心学习、努力执着、注重服务与真诚分享是乔·吉拉德四个最重要的成功关键。

每天早上醒来，念这句话10次：“我就是销售我自己的最佳销售员。

” 从现在开始和有自信的人交往，从他们那儿得到信心。

每天至少对自己说3次：“我怎么看自己，认为自己会成为怎样的人，别人也会那么想。

” 对自己有自信——因为你是全世界第一名的产品。

向自己保证，你会尽一切努力履行对别人的承诺。

试着在问题尚未发生之前用微笑来化解，至少它能让小问题不会扩展成大问题。



<<乔·吉拉德绝对成交的12个秘>>

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>