

<<世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787807532309

10位ISBN编号：7807532300

出版时间：2009-4

出版时间：哈尔滨出版社

作者：刘子奇 策划，孙晓雪 主编

页数：264

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>>

内容概要

当然也有些推销员在定义成功的时候，会走入一些误区，他们很有可能不会把客观和现实这两大要素考虑进去，因此很容易迷失在成功的路上。这样一来，他们在起步的时候，就选择了一条遥不可及的路线，它会使推销员偏离成功的航线，即使他们为此奋斗一生到头来很可能还是会竹篮打水一场空。

<<世界上最伟大的推销员>>

书籍目录

《世界上最伟大的推销员 一》

推销人员手册

第一章 推销形象：推销产品先要推销自己

- 1.仪表是推销员要过的第一关
- 2.最好的装扮不是最华丽的而是最得体的
- 3.推销中别忘了带上你的微笑
- 4.会让你功亏一篑的卫生细节
- 5.举止有礼才能让客户认同
- 6.名片虽小不能小看
- 7.你不能忽略的约会礼仪
- 8.优秀推销员无不是一名优秀的倾听者
- 9.言谈是否有礼与业绩挂钩

第二章 新人修炼：推销新人的第一课

第三章 自我激发：成功推销员的信念与心态

第四章 人际战术：成功推销员要有成功的人际关系

第五章 推销攻略：把握优效的推销方式

第六章 推销秘笈：成功推销的“必杀技”

第七章 推销细节：推销细节决定一切

第八章 客户第一：找到并抓牢你的客户

第九章 成交法则：成交才是“硬道理”

《世界上最伟大的推销员 二》

《世界上最伟大的推销员 三》

《世界上最伟大的推销员 四》

<<世界上最伟大的推销员>>

章节摘录

妻子的一句话 市清村是日本理研光学公司的董事长，也是举世闻名的企业家，他年轻的时候，也曾经是一位保险推销员。

有一次，市清村试图劝说一位校长参加投保，可三个月内，他跑了有十几趟，每次那位校长都客气而又坚决地回答他说：“很抱歉，我不想买保险。”

最后，市清村终手放弃了，他回到家里，疲惫地对妻子说：“我实在不想干了，三个月来我马不停蹄地奔波，可却一点收效都没有。”

妻子充满爱怜地看着他说：“为什么不再试一次呢？说不定再坚持一下就成功了呢！”

“为什么不再试一次呢？”

妻子的话给了市清村很大触动。

第二天，市清村怀着再试一次的想法，穿戴整齐，又一次敲开了校长家的门。

没想到，这一次，还没等市清村开口，校长竟痛快地说：“好吧，我买你的保险。”

市清村愣在那里，真是又惊又喜。

自从那次成功以后，市清村的信心更足了，每推销一笔保险，他都坚持到底，直到最后成功。

几个月后，他便成了他所在的九州地区最优秀的保险推销员。

后来，每次谈到自己成功的经验时，他都意味深长地说：“我所有的成功都来自妻子的那句话——为什么不再试一次呢？”

推销法则：作为推销员来说，可能会遇到无数次的挫折与失败，关键在于在困难时能够坚持下来，只有不怕失败、坚持不懈的人才能最终走向成功的彼岸。

被撼动的铁球 比尔·戴维斯是世界第一流的保险推销大师。

在他的退休大会上，吸引了保险界的各路精英。

许多同行问他：“推销保险的秘诀是什么？”

如何才能像您一样成功？”

比尔·戴维斯在讲台上，自信地微笑着，看来他对回答这个问题是胸有成竹，早有准备。

这时，场内灯光逐渐暗了下来，接着从幕后走上四来四名彪形大汉。

他们合力扛着一座铁马，铁马下垂着一个大铁球。

现场人士还在“丈二和尚摸不着头脑”时，铁马被抬到一个十分结实的讲台上。

比尔·戴维斯手执小锤。

朝大铁球敲了一下，大铁球没有动；隔了5秒，他又敲了一下，大铁球还是没动。

就这样，每隔5秒，他都再敲一下…… 10分钟过去了，大铁球纹丝不动；20分钟过去了，大铁球依然纹丝不动；30分钟过去了，大铁球还是纹丝不动…… 此种情形在台下的同行中引起一阵骚动，

后来有人陆续离场而去，再后来人越来越多，最后留下来的只有零星几个人。

但是，比尔·戴维斯手执小锤，还是全神贯注地坚持敲着大铁球。

经过40分钟后。

大铁球终于开始慢慢地晃动了，后来摇晃的幅度越来越大，就算有人想让大铁球立刻停下来，也是很难办到的事情了！

留下来的几个同行兴奋了，又开始追问他：“推销保险的秘诀是什么？如何才能像您一样成功？”

一直默默不语的比尔·戴维斯此刻说：“只要找准方向，成功者，绝不会放弃；放弃者，绝不会成功。”

推销法则：那些成功的推销员，不是他们有什么推销的天赋，而是在于他们的坚持和永不放弃的精神，当你坚持到最后的时候，你会发现，原来推销也很简单。

三年的推销 日本著名的保险推销员齐藤竹之助，有一次他向一家企业推销企业保险，持续拜访了好几次都无功而返。

齐藤竹之助无奈，只得把目标集中在一个人身上，那就是该公司的财务科长。

齐藤竹之助无奈，只得把目标集中在一个人身上，那就是该公司的财务科长。

<<世界上最伟大的推销员>>

谁知，财务科长根本不肯与他会面，他去了好几次，对方都以抽不出身为由，始终未露面。齐藤竹之助并没有放弃，一边坚持电话约访，一边坚持登门拜访。

一个多月后，对方终于同意接见他。

齐藤竹之助于是向这位科长展示了详细的保险方案，谁知财务科长刚听了一半就说：“这种方案，不行！”

齐藤竹之助无奈，又不得不对方案进行了反复推敲、认真修改，第二天上午，又去拜见财务科长。

对方再次以冷冰冰的语气说：“这样的方案，无论你说多少次都没有用，因为本公司根本就没有缴纳保险的预算。”

然而齐藤竹之助并没有因此而灰心，而是决心要签下这份保单。

从此，齐藤竹之助开始了长期、艰苦的推销访问，前后大约跑了三百余次，整整持续了三年。

齐藤竹之助从家到顾客的公司来回一趟需要4个小时。

一天又一天，他抱着厚厚的资料，怀着“今天肯定会成功”的信念，不停地来回奔波。

三年后，皇天不负苦心人，他终于成功地签下了这份保单。

推销法则：每个成功的推销大师都是从无数次的被拒绝中走过来的。

在每次被别人拒绝之后，他不是放弃，而是坚持，因为他坚信：今天我一定会成功。

克尔的精神 克尔是一家报社的职员，在刚到报社当广告业务员时，他对自己很有信心，因此他向经理提出不要薪水，只按广告费抽取佣金。

经理答应了他的请求。

于是，他列出一份名单，准备去拜访一些很特别的客户，这些客户都是以前没有洽谈成功的。

并且公司里的业务员都认为是不可能与其合作的。

在拜访这些客户前，克尔把自己关在屋子里，站在镜子前，把名单上的客户念了10遍，然后对自己说：“在本月之前，你们将向我购买广告版面。”

之后，他怀着坚定的信心去拜访客户。

第一天，他和20个“不可能与其合作的”客户中的3个谈成了交易；在第一个星期的另外几天，他又谈成了两笔交易；到第一个月的月底，20个客户中只有一个还未购买他的广告版面。

在第二个月，克尔并没有去拜访新客户。

每天早晨，那位最后拒绝购买他广告版面的客户的商店一开门，他就进去请这位商人做广告，每天早晨，这位商人都回答说：“不！”

可是每次当这位商人说“不”时，克尔都假装没听到，然后继续前去拜访。

到第二个月的最后一天。

对克尔已经连着说了30天“不”的商人说：“你已经浪费了一个月的时间来请求我购买你的广告版面，我现在想知道的是，你为何要坚持这样做？”

克尔说：“我并没有浪费时间，我等于在学习，而您就是我的老师！”

我一直在训练自己坚忍不拔的毅力。

那位商人点点头，接着克尔的话说：“其实我也等于在学习，而您就是我的老师！”

您已经教会了我坚持到底这一课，对我来说，这比金钱更有价值，为了向您表示我的感激，我要购买您的一个广告版面，当您付给您的学费。

克尔完全凭着自己在挫折中坚忍不拔的毅力达到了成功的目标，在生活和工作中，我们往往就是因为缺少这种精神而与成功失之交臂。

<<世界上最伟大的推销员>>

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>