

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销员经典推销故事全集》

13位ISBN编号：9787121092374

10位ISBN编号：7121092379

出版时间：2009-10

出版社：电子工业出版社

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

内容概要

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全集》精选了世界上各行各业的知名推销员的经典推销故事，他们的人生智慧和成功经验为全世界亿万从事推销工作的人士所推崇，被公认为是培养和打造最优秀推销员的经典范例。从这些故事里，你可以领略到推销高手们绝妙的语言、丰富的知识、灵敏的反应，还可以学到精湛的推销技术、高深的交际艺术、成功的人生算术。这些世界上最伟大的推销员的“经验”和“智慧”都可以让你少走弯路，迅速找到通往成功的捷径，从而使你成为所在领域的推销高手。

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌》

书籍目录

世界第一推销大师——乔·吉拉德1. 锅和汽车：推销是一门双赢的艺术2. 献上一束玫瑰花：用爱心打动客户3. 名片满天飞：有人就有顾客4. 贺卡问候：商业与人情味之间的张力作用5. “乱拨”电话：情报自然来6. 没话找话：激发客户的说话兴趣7. 热情接待：让顾客欠自己的人情8. 利用引语：解决顾客推脱9. 认真聆听客户的每一句话：让客户感到被尊重和重视10. 热情招呼每一位顾客：与顾客建立牢固的友谊11. 我并没有浪费我的时间：坚持不懈就能推销成功12. 等时机成熟时再报价：推销讲究循序渐进13. 永远站在客户的一边：提供最完美的售后服务14. 不失时机的幽默：赢得客户好感15. 建立客户档案：了解客户16. 名片和感谢卡：建立推销网络的必备品17. 让客户“闻一闻”：用新车的味道“控制”客户

保险业推销之神——原一平1. 苦练笑容基本功：让客户对你产生好感2. 变换音调：用声音征服客户3. 追上去：从生活中寻找准客户4. 远近出名的老板：以赞美对方开始访谈5. 以二择一：让客户做出选择6. 现在和3年后的区别：问出客户的需求7. 保持沉默：倾听顾客的考虑8. “切腹”：逗准客户大笑9. 改日再来：欲擒故纵，智“擒”总经理10. 你一定没资格投保：巧用激将法11. 请教接近法：最有效的通行证12. 29天保险合同：好奇心助你推销成功13. 设法打一个形象的比喻：堡垒不攻自破14. 讲一个真实动人的故事：催化你的客户15. 让客户自己说服自己：最轻松的推销方法16. 最后的决定：让客户自己来做17. 信服的理由：为家人考虑18. 向老同事推销保险：从切身利益切入19. 多一份努力，多一份收获20. 让准客户觉得有必要见你一面21. 守株待兔：执着才能成功22. 将准客户分类：对症下药23. 长时间的工作是成功的秘诀24. 给客户真诚和切实的建议25. 投其所好：获取客户好感的秘诀

国际大师级的推销员领袖——弗兰克·贝特格1. 热情：推销员打动客户的法宝2. 朋友的介绍信：让你获得更多的客户资源3. 穿着得体：给客户留下好印象4. 学会“听话”：生意自然来5. 帮助客户明确自己到底需要什么：用真心换业绩6. “您是怎么开始做这一行的”：让你的客户停下来与你谈话7. 称赞你的同行：给客户留下深刻的印象8. 善于倾听：最受人欢迎的捷径9. 让客户与“证人”交谈：获取客户信赖的妙招10. 为客户做一些额外的小事：从细节入手打动客户11. 这样也可以节省您的时间12. “我很紧张”：坦白帮你赢得客户的帮助13. 预约时不谈推销：尊重你的客户14. 通过事实让客户自己说服自己15. 多问几个“为什么”16. 帮助客户解决所面临的现实问题17. 半夜穿上西服打电话18. 激励客户：与客户建立良好关系的法宝

营销泰斗——班·费德雯1. 为公司的灵魂人物投保2. 树立远大的目标3. 你买多少我就买多少4. 我在工作和钱在工作有什么区别5. 每周成交三件：成功在于积累6. 专业化推销：专业的人做专业的事7. 救命的软木塞

东方销售女神——柴田和子1. 不要一味地只说对不起2. 正面突破：直奔主题易成功3. “输血话术”：在金钱里融入你的爱4. “红灯话术”：让道理显浅易懂5. “远虑话术”：说服客户投保的秘诀6. “激战话术”：推销成功的助推器7. “保额加一成的话术”：抓住每一个增加保额的机会8. 记住对方的名字：获得客户好感的好方法9. 不打不相识：冲突让双方瞬间吐露真言10. 抓住客户的心：做永远的朋友11. “服装行销”：营造自己独特的形象12. “名人”营销法：拓展你客户群的法宝13. 团单牵出来的N个个单14. 该追则追，该放则放15. 每天比别人“多一点、高一点、大一点”16. 利用人脉资源进行销售的诀窍

推销信念和成功方法的保险推销员——克莱门特·斯通1. 克服畏惧感2. 事半功倍3. 要知道何时该放弃4. 发现成功之钥5. 到你畏惧的地方去推销世界上最伟大的推销大师——汤姆·霍普金斯1. 不歧视任何一名潜在主顾2. 如何把冰卖给爱斯基摩人3. 答应的事就要做到4. 不要掩藏商品的缺陷5. 把名片夹在账单里6. 电话行销要有心7. 即使顾客不买你的产品，你也要感谢他

百万圆桌顶尖会员理事会主席——托尼·高登1. 总会有人买保单的2. 开口要名单，直到得到所要的为止3. 尽早与准客户联络4. 用电话与客户预约5. 让你的贷款一笔勾销6. 不要让你的退休金成为笑柄7. 漏斗：真正站在客户的角度考虑问题8. 沉默是金9. 要便宜的还是适当的世界顶级保险营销大师——戴维·考珀1. 巨型铅笔的故事2. 向客户推销利益3. 第一笔保险交易4. 为拜访准备素材5. 人生就像夜间驾车

寿险推销大王——乔·坎多尔弗1. 善于宣传自己2. 产品推销出去了也不要忘记客户3. 送一个漂亮的徽章4. 你在银行有存款吗5. 我需要你的帮助6. 与客户一同成长7. 接触更多的人8. 推销客户需要的产品9. 战胜“看门人”很重要10. 敲定约会时间11. 问你两个问题12. 特殊的名片：加深客户对你的印象13. 掌握面谈的技巧：让客户讲出真正的需求14. 演讲会销售：用钱来赚钱

日本首席推销员——齐藤竹之助1. 成功没有年龄限制2. 战胜“凯迪拉克”3. 寻找“关系”，从无到有4. 难度的年关：不因失败而气馁5. 今天肯定会成功6. 改换交涉对手7. 自己就是招牌

全美十大杰出推销员——雷蒙·A·施莱辛斯基1. 让客户为你推销2. 让客户给你5分钟3. 专心聆听客户心声4. 留意客户的肢体语言5. 有针对性地提问

顶尖成功学家、营销培训大师——布莱恩·崔西1. 用心打扮一下，让衣服为你说话2. 一开始就

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

将订单拿出来3. 站在客户的立场上做推销4. 了解顾客的工作心态5. 倾听带来的订单6. 你也能成为推销赢家7. 打破谈话的僵局8. 每个人都渴望赞美作家销售大师——罗伯特·舒克1. 善用第三者推波助澜2. 向“肯德基”叔叔学习3. 销售就是把话说出来，把钱收回来4. 不用为你的安全担心5. 一分钟能说明白的事不要说15分钟销售点子大王——齐格·齐格勒1. 只是还没有走得足够远2. 谁是影响付账的关键人物3. 切菜比赛：用事实让顾客信服4. 上门推销的技巧5. 别推销自己不喜欢的产品创造性销售大师——戴夫·多索尔森1. 从被拒绝中学会推销2. 相信自己的判断3. 善于捕捉潜在的客户4. 每次都有新创意5. 推销员的字典中从来没有“不可能”这样的字眼6. 把推销过程转移到录像带上7. 从飞机上散传单8. 遭遇销售滑铁卢：从中吸取经验与教训香港一代保险宗师——黄伟庆1. 孤独的保险之路2. 10枚硬币的故事3. 豪华邮轮为何要装救生艇4. 巧用激将法：让你的生意出现转机房地产销售大师——里奇·波特1. 用背影与客户对话2. 将优质服务体现在每一个细节上3. 令买卖双方都满意4. 不浪费一分钟全美公认的销售天王——金拉克1. 化大为小的价格细分法2. 时刻不忘推销之职3. 撕钞票说服话术：让你的客户紧张起来销售美丽的大师——艾德娜·拉尔森1. 像老板要求的那样严厉2. 先要自己真心喜欢3. 珍惜客户的信任推销皇后——玫琳·凯1. 从推销10本图书起步2. 赞美物件也一定要与人挂上钩3. 赞美要选准切入点新加坡保险皇后——陈明莉1. 一杯白开水也可以帮你成功2. 如何卖出百万保单3. 保险是一份“心”的事业4. 主攻华语市场5. 抓住每一个机会6. 借力生力的技巧参考文献

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销你自己。在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先100%地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。——乔·吉拉德 推销是一种令人自豪的职业，你必须喜欢自己所从事的这一工作，才能为工作神魂颠倒。——艾德娜·拉尔森 如果不面对面地拜访顾客，知道再多的推销技巧也是没有用的。——玫琳·凯

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

编辑推荐

是22位顶级推销大师，184个经典推销故事，为你绘制出最精确的推销地图，标示出通向成功的最佳路径。无论你是男性还是女性，无论你想倾听东方还是西方的推销故事，在《世界上最伟大的推销员经典推销故事全集》中总能找到你所需的内容。阅读这些故事，你也一定能够触类旁通，在推销事业上大显神通！

《世界上最伟大的推销员经典推销故事全肌

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:www.tushu111.com