

《什麼都能賣出好價錢》

图书基本信息

书名：《什麼都能賣出好價錢》

13位ISBN编号：9789863424188

出版时间：2015-7-24

作者：弗雷德里克．埃克倫德,布魯斯．利特菲爾德

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

《什麼都能賣出好價錢》

內容概要

房地產銷售之神弗雷德里克·埃克倫德（Fredrik Eklund）首度公開絕技
為什麼不管多難賣，他都賣得掉？

《商業周刊》第1445期越洋專訪獨家報導
美國最大連鎖書店「巴諾書店」暢銷榜第1名
珍妮佛·羅培茲、卡麥蓉·迪亞、李奧納多·狄卡皮歐、賈斯汀……這些國際巨星都是他的客戶
10年成交金額超過35億美元
銷售成績紐約第一、全美第一，也堪稱全球第一
美國各大媒體稱他是「頂尖企業家」、「行銷高手」、「談判天才」……
為何頂尖房地產經紀人弗雷德里克·埃克倫德幾乎賣什麼都大賣？
7歲時，銷售聖誕月曆，打破月曆公司的歷年紀錄，
25歲隻身到了紐約，以賣三明治維生，每天都銷售一空，
不到30歲，轉行進了房仲業，成績更亮眼，
36歲，打敗成千上萬老鳥房地產經紀人，成為全美第一。
從便宜的月曆、到數十元的三明治，甚至千萬豪宅，賣什麼都讓人買單。
這麼厲害！到底用了什麼方法？
他表示，他推銷豪宅，和7歲那年賣月曆，用的都是同一種方法。
那麼，他的方法到底有什麼不一樣：

- 一般人面對客戶時，總是太過拘泥，因此讓人毫無印象。
他會使出渾身解數展現自己，讓客戶印象深刻，只想跟他交易。
- 大多人怕客戶拒絕，因而感到受挫。
他有強化心理素質的一套心法，從此對挫折感免疫。
- 許多業務害怕無法成交或急著成交，於是把價格底線越設越低。
他有一套祕訣讓客戶不殺到最低價，而且只跟他買。
- 擔心下個月獎金沒著落，能省則省，把賺來的錢都存起來。
他會拿10%的收入來添購行頭，反而讓他賺更多。
- 拚死拚活工作，幾乎全年無休、完全沒有自己的生活。
他盡量每個月去旅行，犒賞自己，讓他每天過得更起勁。

擁有實戰經驗的弗雷德里克·埃克倫德認為，
無論你處在人生哪個階段，也無論你在哪個行業，
只要想說服別人，那就是銷售！
不管是賣房屋、車子、保險、網拍、制度、服務、夢想……，
還是要請同事朋友協助，甚至參加面試、要求升遷，
都能讓你無往不利！

必買推薦

銷售是擁抱對客戶的熱情，傾聽客戶細微需求與雙向溝通，同時做出超越客戶期待的感動。 永三
汽車總經理 林志明
行銷的年代，唯有真心與專業相待，才能成為最後贏家。 住商不動產企劃研究室主任 徐佳馨

就像作者所說；擁抱你的客戶，就像擁抱家人，這將會帶來超乎想像的成果。 信義房屋專案執行
協理、銷售冠軍蟬聯11年 陳明玉
如同本書所教導的，商品價格並非決定成交的關鍵，是在於你是否懂得行銷。 台灣房屋智庫執行
長 劉怡蓉

弗雷德里克是當今房地產產業最有趣好玩與才華洋溢的傢伙。他一向展現超凡魅力，本書自不例外。

川普集團副總裁 伊凡卡·川普（Ivanka Trump）

我當年應徵人員時，還有現在替《創智贏家》挑選參賽者時，最看重的特質是熱情，是一種亟欲成功

《什麼都能賣出好價錢》

的心態，這種人若沒奪冠寧可一死。弗雷德里克就是這種人，而你讀完本書以後也會成為這種人。

柯克蘭集團創辦人 芭芭拉·柯克蘭 (Barbara Corcoran)
任何房地產經紀人想讓業績突飛猛進，都該遵循弗雷德里克的腳步，採用他別具洞見且激勵人心的絕招。 柯克蘭集團西區年度最佳房地產經紀人 史考特·史都華 (Scott Stewart)

本書如同現代版的《卡內基溝通與人際關係》(How to Win Friends and Influence People)。如果你想知道如何在21世紀獲得成功，本書就是你的答案。 智威湯遜廣告公司 (J. Walter Thompson) 執行長暨《推特非策略》(Twitter Is Not A Strategy) 暢銷書作者 唐銳濤 (Tom Doctoroff)

弗雷德里克有辦法賣冰塊給愛斯基摩人。我不會飛踢，但超想跟他多學幾招。 《紐約時報》暢銷書《安迪·柯恩日記》(The Andy Cohen Diaries) 作者暨知名電視主持人與製片人 安迪·柯恩 (Andy Cohen)

弗雷德里克的建議既實用又激勵人心。他建議要設定血脈賁張的起床鈴聲，誰能想到光是這個簡單招數就讓我獲益良多？ 博雅公關公司全球衛生計畫主任 海倫·艾利森 (Helene Ellison)

本書暢談自我覺醒之道。如果你想挺身發聲，趕快來讀吧。 同志權益推動人士暨《我的兩個媽》(My Two Moms) 作者 查克·華茲 (Zach Wahls)

無論你是才剛起步或已上軌道，本書都能助你攀向巔峰。我把這本書買來送給每個認識的畢業生。

福斯電視臺法律分析師 莉絲·薇兒 (Lis Wiehl)
弗雷德里克的真摯態度相當打動人心，我才初次見到他三十秒就知道他這個人很誠懇真實，跟他合作撰寫本書可謂獲益匪淺。如今我從實際經驗明白他的建議十分管用，足以激勵你發現真實的自我，還有活出最棒的自己。 暢銷作家暨電視名人 布魯斯·利特菲德

弗雷德里克是個強悍且有個性的傢伙。這本書與眾不同，所有出版社都想搶下版權，書中道盡如何在今日社會煥發光芒的成功訣竅。 弗雷德里克的出版經紀人 陶德·舒斯特 (Todd Shuster)

《什麼都能賣出好價錢》

作者簡介

弗雷德里克·埃克倫德 (Fredrik Eklund)

1977年生於瑞典的斯德哥爾摩，如今帶領全美第一名的房地產銷售團隊，擔任道格拉斯艾麗曼房地產公司的資深主管，在紐約房地產委員會相當活躍，而且參與許多慈善事業。

布魯斯·利特菲爾德 (Bruce Littlefield)

影視名人，也是多本暢銷書的作者，包括《拖車生活》(Airstream Living) 和《美國車庫拍賣》(Garage Sale America)，還跟不同對象合作寫出許多暢銷書，包括跟查克·華茲 (Zach Wahls) 合著的《我的兩個媽》(My Two Moms)，以及跟芭芭拉·柯克蘭 (Barbara Corcoran) 合著的《媽媽教我這樣做！紐約房產天后的億萬家訓》(Shark Tales)。

譯者簡介

林力敏

輔大翻譯所畢業，曾獲聯合報文學獎、梁實秋文學獎、林榮三文學獎等國內重要文學獎項，任聯合報 續紛版 專欄作家。

喜愛騎車兜風，持續探索文學與人生。譯有：《贏在好習慣》、《我，跟自己拚了！2 挑戰地獄週，證明我可以！》。

書籍目錄

作者的話

【推薦序】 實踐頂尖銷售員的絕技，你就能成為頂尖

【序言】 我七歲就用這方法，讓誰都買單

Part 1 不管賣什麼，你才是品牌

第1章 先別管行銷了 第一步該是找到你自己

做自己，能解救你，也成就你

讓別人看見貨真價實的你

甩開「不要」

五步驟，讓你破繭而出

第2章 想清楚什麼是你工作的動力

什麼能滿足你？什麼能讓你工作充滿活力？

寫下你最渴望的夢想，貼在浴室鏡子上

第3章 跟隨贏家，偷學幾招，領先群倫

觀察贏家做事，直接吸收多年實戰經驗

教你如何接近大人物、加入頂尖團隊

跨過門檻後，該怎麼做才能繼續得到賞識？

第4章 好好打扮一番，盡力讓自己好看迷人

用一 %的收入來添購行頭

第5章 做好拳擊訓練 健身、吃好、睡美容覺

致勝關鍵的心理層面 專注

花五分鐘運動，讓你在任何方面出類拔萃

怎樣吃，才能吃得健康又聰明理性？

睡眠不足，一切完蛋！

第6章 讓人微笑，培養個人魅力與幽默感

初次見面關鍵三十秒，決定未來的相處狀況

練習有魅力

Part 2 創造需求、價格談判、敲定成交的絕招

第7章 如何聰明且不花錢找出觀眾，擴大影響力

領英 拓展你的職場人脈

YouTube 影片功效是傳統媒介的五倍

推特 搜尋特定主題，與特定族群交流

臉書 很讚的銷售工具

Instagram 現代、時尚、無廣告

通過隨堂小考！打造你的社群帝國

教你如何增加追蹤者與按讚數的祕訣

第8章 完美推銷，學會凸顯自己與產品的優點

你賣的不是商品，而是美夢

只有十分鐘大展身手，你可以這樣做

完美推銷術，讓你面試、升遷、銷售無往不利

第9章 滿足各方，讓人買單

要談成交易，就像求婚！

Part 3 讓誰都買單，是一種生活方式，好好享受吧！

第10章 結交朋友與事業夥伴，找到、雇用並管好優秀人才

為什麼要找個工作夥伴？

你想成為哪種人，就得跟那種人相處

你的時間有限，你必須善用人工

打造快樂的工作環境，把自己當成團隊裡的吉祥物

《什麼都能賣出好價錢》

做人哲學 關心與鼓勵周遭每一個人

第11章 學會如何善用媒體來贏得關注

把你的故事說給世界聽

如何讓別人知道你的大名？

第12章 好好大展身手，變得更棒、更好、更有效率

最寶貴的五十二萬五千六百分鐘

列出待做事項，實際去做

手機是必要之惡，當面談最好

電子郵件，盡量立刻回，但別太長

沒必要泛泛之交，專心經營一小群親密摯友

找出你的機會成本，替你賺更多

交付雜務，讓獲利提升二 %

時間是最寶貴的資源，得聰明運用

第13章 面對人生的起伏，從失敗中站起來！

邁向成功的七大阻礙

失敗如同鹽巴，讓成功變得更加可口

第14章 吃飯，祈禱，賺大錢，盡情享受人生，創造更多生意

絕對需要小確幸，證明辛苦工作的價值

好好犒賞自己，每天過得更起勁

回饋與付出，跟別人分享你的成功

旅行，人生最美好的回報

你有多享受與冒險，你的事業就有多大

【結語】 這些祕訣讓我實現夢想，你也行

《什麼都能賣出好價錢》

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