

世界最伟大的销售员

乔·吉拉德

将任何东西 卖给任何人

[美] 乔·吉拉德 著
斯坦利·H. 布朗
闫鲜宁 张存平 译

How to Sell Anything
to Anybody



世界最伟大的销售员
乔·吉拉德

将任何东西
卖给任何人

How to Sell Anything
to Anybody

[美] 乔·吉拉德 著
斯坦利·H. 布朗
闫鲜宁 张存平 译

图书在版编目 (CIP) 数据

将任何东西卖给任何人/(美)乔·吉拉德,(美)斯坦利·H.布朗;闫鲜宁,张存平译. —成都:四川出版集团·天地出版社, 2005.4

ISBN 7-80726-027-0

I. 将... II. ①吉...②布...③闫...④张... III. 销售—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 028116 号

四川省版权局 图进字: 21-2004-047 号

How to Sell Anything to Anybody By Joe Girard and Stanley H. Brown

Original English Language edition Copyright © 1977 by Joe Girard and Stanley H. Brown

Simplified Chinese Characters edition Arranged with Simon & Schuster through Big Apple Tuttle -

Mori Agency, LABUAN, MALAYSIA

Chinese Translation Copyright © 2005 by Tiandi Publishing House of Sichuan Publication Group

All Rights Reserved.

将任何东西卖给任何人

JIANG RENHE DONGXI MAIGEI RENHE REN

作 者: (美) 乔·吉拉德 (美) 斯坦利·H. 布朗 著 闫鲜宁 张存平 译

策 划: 蓝明春 贺 玲 杨景安 袁开春

责任编辑: 李 云 白 雅

责任校对: 郭瑞佳

封面设计: 子 渔

内文设计: 郝 密

出版发行: 四川出版集团·天地出版社 (成都市盐道街3号 邮政编码: 610012)

网 址: <http://www.tdph.net>

电子邮箱: tiandicbs@vip.163.com

印 刷: 北京密兴印刷厂

版 次: 2005 年 4 月第一版

印 次: 2005 年 6 月第三次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15.25 彩色插页 4

字 数: 190 千字

定 价: 28.00 元

书 号: ISBN 7-80726-027-0/F·04

版权所有 违者必究 举报有奖

举报电话: (028) 86666810 (市场营销部) 86715665 (总编室)



If I can do it, you can!

(我能，你也能！)

乔·吉拉德深受欢迎



乔·吉拉德与通用董事会主席瑞克·瓦格纳



乔·吉拉德演讲时热情四溢

乔·吉拉德和他的
第一辆汽车



现场成交

乔·吉拉德和
他销售的汽车





19 岁时成为一名陆军战士

乔·吉拉德的成功经验
使千万人受益



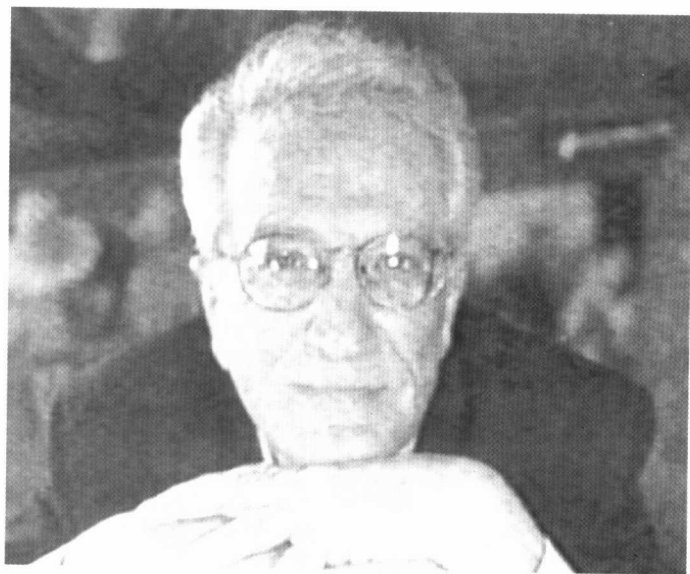
乔·吉拉德在讲授销售的技巧



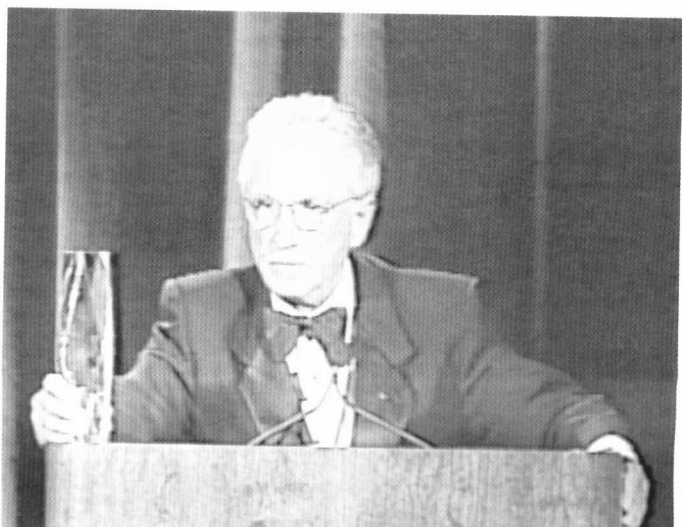


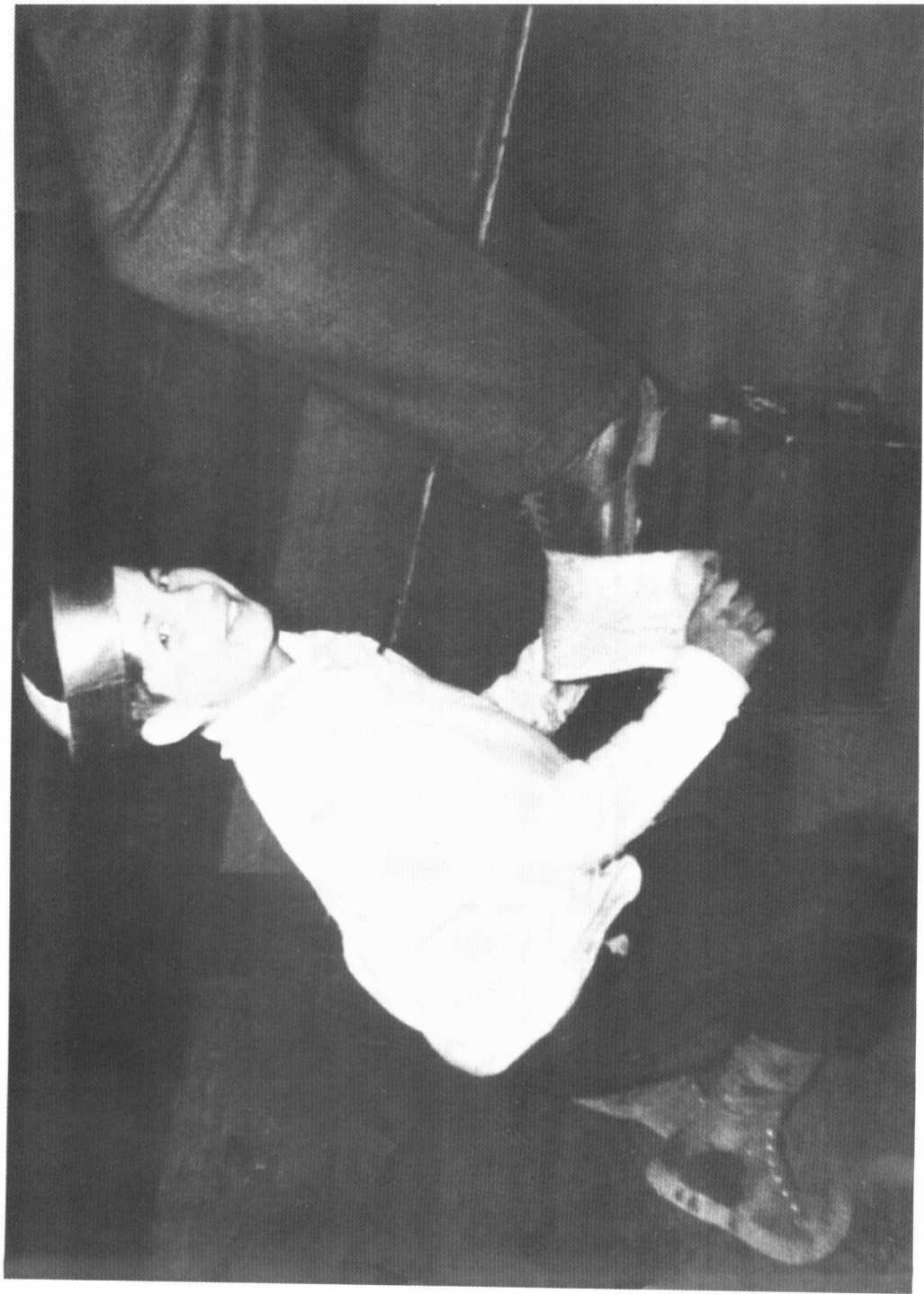
2001年10月乔·吉拉德作为
唯一一名汽车销售员荣登
汽车名人堂 (Automobile
Hall of Fame)

我并非天生
就是一名销售员



乔·吉拉德在汽车名人堂
发表演说





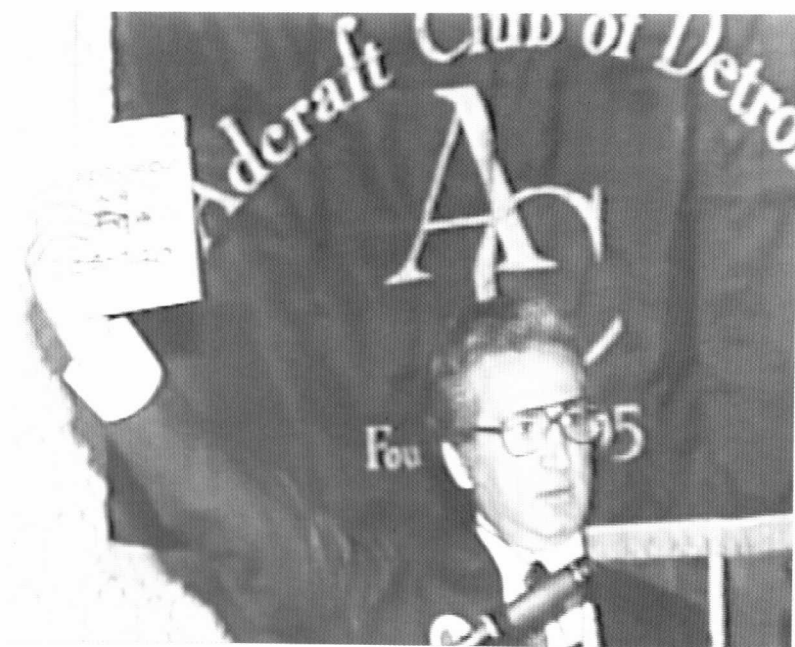
9岁时在酒吧替客人擦皮鞋——“你永远不要忘记自己是从哪里来的！”



乔·吉拉德受到总统的接见

美国第 38 届总统杰拉尔德·R. 福特 (左)

美国海军大校李·B. 兰德斯 (中)



乔·吉拉德被《吉尼斯世界纪录大全》
誉为“世界最伟大的销售员”

你也可以像我一样成功



感谢我那已升入天堂的母亲

她的爱拯救了我,是她使我坚信

我一定是个有价值的人

目 录

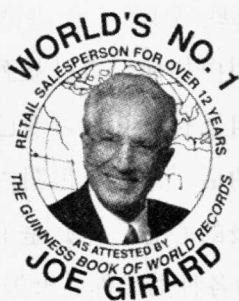
1	序 言 成功路从脚下开始
2	第 1 节 我们都是销售员
7	第 2 节 销售是伟大的职业
11	第 3 节 寻找适合你的方法
13	第 1 章 别无选择
14	第 1 节 成功不是天生
19	第 2 节 在艰难岁月中成长
26	第 3 节 容易钱,挣得好辛苦
30	第 4 节 现实——刻骨铭心
33	第 2 章 成功源于心无杂念
34	第 1 节 有目标是成功的开始
37	第 2 节 我怎样卖出第一辆汽车
41	第 3 章 赢得顾客心
42	第 1 节 别把顾客不当回事
45	第 2 节 双赢的较量
49	第 4 章 恒久不变的 250 法则
50	第 1 节 1 = 250
52	第 2 节 掏钱的人是顾客
55	第 5 章 时间管理与情感驾驭
56	第 1 节 别加入小圈子
58	第 2 节 初入职场的困惑
59	第 3 节 理解成功的价值
62	第 4 节 努力总会让事情向好的方向发展
65	第 6 章 怎样找到你的顾客
66	第 1 节 抓住细小的生意线索
68	第 2 节 掌握电话销售的技巧
71	第 3 节 销售的基本功——建立顾客信息系统

79	第7章 寻找种子客户
74	第1节 培养种子客户
77	第2节 如何发掘种子客户
78	第3节 告诉客户你销售什么
81	第8章 做销售必备的工具
82	第1节 吉拉德的工具箱
83	第2节 善用档案卡片和信件
85	第3节 名片:小而强的销售工具
87	第4节 交谈也是一种工具
89	第9章 定期沟通
90	第1节 让顾客知道你重视他
93	第2节 瞅准时机,定期寄信
95	第3节 寄信给最有价值的顾客
99	第10章 生意介绍人计划
100	第1节 善待介绍人
102	第2节 对介绍人信守诺言
104	第3节 每个人都可以是你的生意介绍人
107	第4节 介绍人不要现金怎么办
109	第5节 最好的介绍人——理发师
113	第6节 和介绍人保持联系
115	第7节 占了你便宜的人会为你拉生意
119	第11章 落实计划
120	第1节 要知道自己在干什么
122	第2节 让更多的人来找你
124	第3节 干得聪明——而不是勤劳
126	第4节 记录与客户的交流信息
129	第5节 给情绪作个计划
135	第12章 成功需要的三种基本态度
136	第1节 诚实是最好的办法
138	第2节 真诚喜欢顾客拥有的东西
141	第3节 吃小亏占大便宜
143	第13章 顾客眼中的你是什么样子
144	第1节 像顾客一样穿着
147	第2节 让顾客心怀感激
151	第14章 销售产品的气味
152	第1节 记住曾吸引你的气味
155	第2节 气味的诱惑

157	第 15 章 获取销售信息
158	第 1 节 一看
160	第 2 节 二问
163	第 3 节 三听
165	第 4 节 集中火力进行销售
168	第 5 节 小心处理贷款购物
171	第 6 节 为成交做好准备
175	第 16 章 把握成交一刻
176	第 1 节 相时而动
178	第 2 节 让顾客下决心购买
180	第 3 节 如何确保你的回报
183	第 4 节 在成交后保持信任
185	第 5 节 让顾客先把产品拿走
190	第 6 节 现场交付是个好办法
193	第 7 节 最灵验的销售咒语
197	第 17 章 持续销售
198	第 1 节 成交之后再成交
201	第 2 节 卖出了次品怎么办
205	第 3 节 保持联系
207	第 4 节 总结你的销售方法
209	第 18 章 突破自我
210	第 1 节 雇人帮你做销售
213	第 2 节 自己是最大的竞争者
216	第 3 节 销售是一场伟大的演出
218	第 4 节 生活中最令我兴奋的东西
221	第 19 章 投资你的客户
222	第 1 节 为销售投资
225	第 2 节 不要害怕与众不同
229	第 20 章 走向成功的巅峰
230	第 1 节 没有最后一章
231	第 2 节 成功没有秘密
234	第 3 节 顾客是最有价值的资产
236	第 4 节 If I can do it, you can!

序 言

成功路从脚下开始



第 1 节

我们都是销售员



你已经拿到了本书，因为你认为它会帮助你从工作中获得更多的东西——可以帮你赚更多的钱，让你对自己的生活感到更加满意。本书可能不是你读过的第一本关于销售的书，你十有八九已经看到或读过其他许多类似的书。那些书或许已经将销售的“秘密”和“灵感”教给了你。你可能已经很明白如何给自己鼓劲，比如每天早上一边照镜子一边重复某些词句给自己打气。你可能已经知道顾客喜欢听什么样的话，不喜欢听什么样的话。你已经很明白自己应该怎么想，不该怎么想，即明白什么是积极的心态，什么是消极的心态。不过，现在你可能有一点糊涂了，因为各种书给你的忠告是互为矛盾的。

那些销售商、专家和本意良好的人好不容易才写出了这么多书，我不想和他们争什么，毕竟他们也是要谋生的。

让我们实话实说：你从书中只想知道眼下如何销售实际的产品和服务，但那些书的作者除了销售他们的书以外，大部分都没有销售实际产品和服务的经历。他们可能是职业作家或销售培训专家，可能只做过几周或几个月的销售工作，然后就改了行。他们之中可能有一位每两年只卖一幢几百万美元的豪宅就能过得很不错，但这与你想改进