

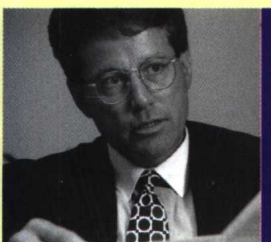
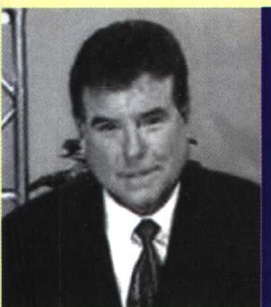
Who 谁是我们的 成功榜样

跟全球顶尖**销售大师**学销售

斯默尔 编译

Who Set
The Success
Example For Us

广西人民出版社



SUCCESS

谁是我们的成功榜样

跟全球顶尖销售大师学销售

斯默尔 编译

广西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟全球顶尖销售大师学销售 / 斯默尔编译. - 南宁:广西人民出版社,
2004.1

(谁是我们的成功榜样)

ISBN 7-219-04962-5 / F·573

I.跟... II.斯... III.企业管理:销售管理—经验—世界 IV.F279.1
中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第115200号

策 划 罗宇飞 高 健

责任编辑 罗宇飞 高 健

谁是我们的成功榜样

跟全球顶尖销售大师学销售

斯默尔 编译

广西人民出版社出版

(广西南宁市桂春路6号 邮编:530028)

全国新华书店经销

北京市朝阳区小红门印刷厂印刷

880毫米×1230毫米 1/32开本

11.25印张 260千字

2004年1月第1版1次印刷

ISBN 7-219-04962-5/F·573

定价:22.00元

版权所有 翻印必究

目 录

成长历程

- 一、“我不是天生的推销员”\3
- 二、“填饱肚子成了我全部的心愿”\8
- 三、建立推销信心,雷雨后终有彩虹\10

成功秘诀

- 一、伟大的力量:倾听和微笑\14
- 二、相信自己:让信念之火熊熊燃烧\18
- 三、推销之前先推销自己\19
- 四、让客户感觉良好\22
- 五、要具有幽默感\25
- 六、真诚的服务\27
- 七、观察可见的信号\31
- 八、多用慧心,区分真假异议\33
- 九、热爱你的职业\36
- 十、怠慢一人等于怠慢 250 人\38

榜 样 一

世界上最伟大

的推销员:

乔·吉拉德

2003/05

榜 样 一

世界上最伟

大的推销员：

乔·吉拉德

2

成功技巧

- 一、开发新客户：撒出一把一把的名片\41
- 二、利用电话增加新客户\43
- 三、推销时不接任何电话\46
- 四、等时机成熟时再报价\47
- 五、解决问题式成交\48
- 六、回访俱乐部\50
- 七、感觉推销法\53
- 八、与客户经常联络\56
- 九、谢谢您\58
- 十、给客户送一些人情礼物\59
- 十一、应对七大常见借口的妙方\61

目 录

成长历程

激情改变了他的命运\73

成功秘诀

一、用热情去征服每一位客户\76

二、真诚能赢得上帝的信任\80

三、胆怯和害羞会让你失去一切\82

四、安排工作的轻重缓急\85

五、做一个好的听众\87

六、在穿着上要得体\89

七、学习怎样走近客户\91

成功技巧

一、找到客户的需要并满足他\96

二、提问成交法\102

三、凡事问个“为什么”\107

四、沉默也有力量\109

五、赞扬和鼓励能为你赢得良友\113

榜 样 二

美国最优秀

的推销大师：

法兰克·贝格



榜 样 三

“推销之神”：

原 一 平

4

目 录

成长历程

最具特色的推销员\119

成功秘诀

- 一、给自己打气：我是独一无二的\121
- 二、确定自己的奋斗目标\123
- 三、价值百万美金的微笑\126
- 四、珍惜生命的每一分钟\131
- 五、成功的秘诀是长时间工作\134
- 六、顾客无处不在，只要做有心人\137
- 七、做好调查工作，制定准客户卡\138
- 八、对访问的顾客要有所了解\143
- 九、多知道一项事就是成功的开端\148
- 十、诚实不欺可以达到目的\150

目 录

成功技巧

- 一、用转盘般的话题找出客户的兴趣\154
- 二、说服客户要用易理解的比喻\156
- 三、与客户建立真诚的友谊\157
- 四、不要害怕沉默\159
- 五、“鞭子”的妙用\160

榜 样 三

“推销之神”：

原 一 平

目 录

榜 样 四

推销大王：

乔·坎多尔弗

6

成长历程

- 一、永争第一的孤儿\165
- 二、我要创造出惊人的奇迹\168
- 三、最珍惜时间的推销员\170

成功秘诀

- 一、制定自己的目标\173
- 二、坎多尔弗说“我始终在推销思路”\176
- 三、“优良的服务就是优良的推销”\178
- 四、节省时间的良策\180

成功技巧

- 一、过秘书这道关\189
- 二、一次示范胜过一千句话\192
- 三、卖完了也不要忘记他们\194
- 四、一个神奇的成交技巧\199

目 录

成长历程

- 一、无路可走,年近花甲搞推销\205
- 二、一定要成为日本第一的推销员\207
- 三、只要干,就能成功\209

成功秘诀

- 一、“连锁式无限销售法”\212
- 二、推销就在身边\214
- 三、面对拒绝你绝不能退\216
- 四、带着闹钟的推销员\219

成功技巧

- 一、杜撰出不存在的以获取存在的\222
- 二、最适当的比喻:球与保险\225
- 三、“英雄救人”法\227
- 四、“冒险法”以达目的\229
- 五、幽默周旋法\233
- 六、要重视你的小客户\236

榜 样 五

世界首席

推 销 员:

齐藤竹之助



榜样六

最具感染力

的推销员：

罗勃·舒克

8

目 录

成长历程

热情促使他成功\241

成功秘诀

- 一、不用为你的安全担心\244
- 二、不是推销区域的问题\247
- 三、控制事态的发展\252
- 四、如何记住别人的姓名和面孔\255
- 五、喋喋不休的推销员会令人反感\261
- 六、对付恐惧就是要承认它\262

成功技巧

- 一、第三者能起到推波助澜的作用\265
- 二、速战速决,决不要拖延\270
- 三、找准推销对象\274
- 四、诚实是无价的\278

目

录

成长历程

成名于创作\285

成功秘诀

- 一、顾客需要尊重\287
- 二、不要因顾客提出异议而惊慌失措\290
- 三、推销离不开爱心\291
- 四、事实胜过雄辩\294

榜样七

世界第一名

激励大师：

金 克 拉

榜 样 七

世界第一名

激励大师：

金 克 拉

10

成功技巧

- 一、好奇心销售法\297
- 二、适当使用问句\300
- 三、“金额细分法”——对付价格的
异议\302
- 四、装聋法——对付“考虑一下”\304
- 五、未雨绸缪法——给顾客一个
示范\307
- 六、先买然后再卖\308
- 七、互补成交法\311
- 八、金钱刺激推销法\316

目

录

成长历程

吉尼斯世界纪录保持者\323

成功秘诀

一、不要歧视任何一名潜在主顾\325

二、找出客户的真正需求\328

三、对付“还不急”的秘诀\331

成功技巧

一、把产品的弱点转化成优势\333

二、抓住时机促销\336

三、让客户成为我的朋友\342

榜样八

世界第一名

推销训练大师

汤姆·霍普金斯

榜 样 一

世界上最伟大的推销员： 乔·吉拉德

乔·吉拉德是世界上最伟大的推销员之一：一个满是冲劲并且能够把他的灵感和态度与其他人交流的人。他把这一特质称为“火花”。用他自己的话说，是“有火花才能产生熊熊烈火”。他连续12年荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一的宝座。他所保持的世界汽车销售纪录：连续12年平均每天销售6辆汽车，至今无人能打破。

乔·吉拉德也是全球最受欢迎的演讲大师之一，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。

销售名言

- 有两种力量非常伟大。一是倾听，二是微笑。
- 你认为自己行就一定行，每天要不断地向自己重复。
- 我相信我能做到。一切由我决定，一切由我控制。一切奇迹都要靠自己创造。我是最棒的。
- 推销的要点不是推销商品，而是推销你自己。
- 从今天起，大家不要再躲藏了，应该让别人知道你，知道你所做的事情。
- 要勇于尝试，之后你会发现你所能做到的连自己都惊奇。
- 当你笑时，整个世界都在笑。一脸苦相没有人愿意理睬你，从今天起，直到你生命的最后一刻，用心笑吧！
- 每个人的生活都有问题，但我认为问题是上帝给我的礼物，每次出现问题，把它解决后，你就会变得比以前更强大。
- 我的成功来源于我的好习惯，如果看到一个优秀的人，就要挖掘他的优秀品质，移植到你自己身上。



世界上最伟大的推销员：乔·吉拉德

SHIJIESHANGZUIWEIDADETIXIAOYUANQIAO·JILADE

成 长 历 程

一、“我不是天生的推销员”

有人说推销员必须是天才，应该具有天生的本领。也有人说我就是一名天才的推销员，说我天生就是推销员。

我想，有些推销员天生就是推销员，甚至大多数推销员可能都是天才人物。但是我可不是什么天生的推销员。我是自己干出来的，全凭自己赤手空拳，艰苦奋斗。