

飞跃传统行销窠臼的超级行销手册

销售圣经

The Sales Bible

终极行销策略

陌生拜访	■	自我行销	■	成功简报
优势谈判	■	成交诀窍	■	客户满意
销售展示	■	网路行销	■	利润评估

杰佛瑞·基特玛 著

远方出版社

责任编辑：苏那嘎

封面设计：杨 群

销售圣经

杰佛瑞·基特玛

远方出版社出版发行

(呼和浩特市新城区老缸房街15号)

全国新华书店经销 内蒙古党委机关印刷厂印刷

开本：850×1168 1/32 印张：14.375 字数：300千

1997年4月第1版 1997年4月第1次印刷

印数：1——5000册

ISBN7—80595—228—8 / F·33

定价：25.00

销售圣经

杰佛瑞·基特玛 著

远 方 出 版 社

"销售圣经"不只是一本指导行销人员如何创造更多业绩的销售技巧工具书，书中许多观念也可以应用于日常生活中，使人生更美好充实。

永久直销公司总经理



这本书最大的特色是，作者不断的提醒销售人员发挥创意、提升专业能力、自信、乐观、计画、反覆练习……，是一本高度实用且极富收藏价值的书。

安丽直销公司总经理



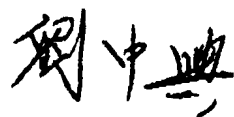
“销售圣经”一本专为行销人员所撰写的书。文字幽默风趣，实例丰富，值得所有从事与销售相关行业的人一读再读。

安泰人寿总经理



“行销人”必须文武双全，兼以智慧和勇气，有逻辑性亦具节奏感，即是理论家又是实践者。“销售圣经”如招招致胜的武林秘笈，风簪展书读，更要以真性情于实务中精练，方能化识成智，登出神入化之境！

三商人寿总经理



本书可谓为销售业界跨世纪的“教战守策”，想不落伍并不断创新销售手法，不可不读。

国泰人寿副总经理 劉秋德

推荐者的话

(以姓名笔画顺序排序)

恐惧被拒绝、害怕陌生拜访、不知如何开口要求订单……，所有销售人员的困扰都可在这本“销售圣经”中找到满意的答案。

南山人寿总经理

不要怀疑，就是它！一本所有必须面对客户或长期与人接触者必读的书 不仅让你达成业绩目标，也让你成为受欢迎的人物。

如新直销公司总经理

一个超级业务员不再於创造高业绩，而在於不断突破自我。

我推荐这本书！

信义房屋董事长

本书有许多行销实例，皆可应用於各行各业的商品销售上，另外书中的许多行销自我测试，也是行销人员足以了解自我的最佳工具。

电子总经理

经营事业最重要的事情是选对好的人才。

而从事销售工作，除了从实际工作中获得实贵经验外，如能细读“销售圣经”，将一则使智慧更成熟，一则使业绩精进，它可在五花八门的商场百态中让读者领略到生意窍门，确实是值得一读的好书。

统健直销公司董事长

王永南

本书有许多充满智慧的行销箴言，读来令人心领神会！

住商不动产副总经理

莊庭禎

在许多销售的书籍中，“销售圣经”跳出窠臼，以很浅筒易懂文字介绍实际行销时可能遭遇的状况，非常切合实用。

双鹤直销总经理

張世輝

销售其实是一种了解人性的行为，而这本书就是完全洞悉人性与人心秘密的好书。

国产汽车副总经理

張宗熙

目录/

销售圣经

——终极行销策略

第一章 创世书

概论“绝对不可能!”——本书的源起	17
如何使用本书	20
你非读不可的理由	24
传统行销,落伍了!	26
随意贴“贴出成功”	31

第二章 规则书

行销成功 39.5 招	39
态度、幽默、行动——行销成功三要素	48

幽默行销大法	50
--------	----

第三章 秘诀书

态度是行销失败之母	57
行销好手自我检查法	61
克服心理障碍七法则	64
25 项客户的期待	68
假如你是业务人员……	73
开启客户的心动钮	78

第四章 天机书

交情是超级行销法宝	85
现在的客户是未来的资产	88
星期一成交是个好兆头	92
行销,从决策者下手!	95
个人使命承诺书	100

第五章 赞叹书

魅力出击攻无不克	107
为你的个人魅力打分数	111
将自己烙印在客户心上	116

第六章 探问书

成不成交, 关键在发问	125
如何设计导引成交的问题?	129
五个问题完成交易法则	132
“强力销售话术”威力无穷	137

第七章 自我行销书

“30 秒自我行销”诀窍	143
“30 秒自我行销”十大原则	149
转介绍的十大步骤	155

第八章 陌生行销书

“谢绝推销”其实不是真的!	163
突破“谢绝推销”十二招	165
开场白就得打动人心	170
陌生行销游戏的八个步骤	174
陌生行销的成功要素	180

第九章 商品表现书

没有好感, 就没有生意可谈	187
专业行销 15.5 招	192

让准客户掏腰包 12.5 招	196
如何建立客户对你的信心	200
陈腔滥调, 绝对避免!	203
制造准客户参与感	206
成功团体行销 12 准则	209
21 世纪电脑化行销法	213

第十章 反对书

客户为何拒绝购买?	219
准备十分业绩满分	228
拒绝购买沙盘推演	233
“我要考虑一下!”	
“我们的预算全部都用光了!”	
“我想多比较别家看看!”	
“我想买, 可是价格太贵了!”	
“我对目前的供应商很满意。”	
“我需要总公司同意。”	
“我得和……商量。”	
“六个月后再来找我”	

第十一章 促成书

257

19.5 个购买讯息

回答问题促成交易法则	261
别给客户说“不”的机会	265
“小狗”促成法	268
单刀直入促成交易	272
与客户分享使用经验	274

第十二章 毅力书

科学化追踪行销法	279
行销道具小兵立大功	282
交易总在七次“不”之后	286
行销,你从小就会的玩意儿!	290
13招“邮击”行销法	293
传真机业务开发法	295
如何突破电话语音障碍?	300
设计出人意表的电话留言	304
发挥创意取得约谈机会	608
谁说客户不会主动掏腰包	312
19.5个成交的绊脚石	316
如何应付竞争对手?	321

第十三章 服务书

一百分的客户满意度	327
-----------	-----

“服务至上”黄金行销守则	330
用同理心处理客户抱怨	334

第十四章 沟通书

业务会议培养超级业务员	341
写封不同凡响的行销开发信	346
闭嘴聆听行销法	350
你是“听话”高手吗?	354
“看、问、听”分辨客户法则	359

第十五章 展览书

35.5 个商展成功备忘录	367
展览会 是千载难逢的行销机会	375
商展结束, 行销战开火	381

第十六章 联谊书

人派不足行销难为	390
准客户尽在联谊活动中	394
联谊会行销 10.5 招	399
为下回见面留点新鲜话题	401
参加联谊会的 14.5 个准则	406
让重要人物记得你	

一分钟电梯行销法	409
打铁趁热,立即行动吧!	413
第十七章 领导书	
卓越领导学得来	417
领袖的 7 项专业知识	420
杰出业务经理的金科玉律	424
第十八章 趋势书	
非行销时代来临了	431
行销就是无所不用其极	435
第十九章 数字书	
以数字游戏创造销售奇迹	443
第二十章 出埃及记	
后记——父亲在不自觉中教导我们行销	453

第一章 创世书

- 概论“绝对不可能！”
- 如何使用本书
- 你非读不可的理由
- 传统行销，落伍了！
- “随意贴”贴出成功

开锣了！

每个人都想在行销事业上功成事就，然而大多数的人却无法圆梦；

并非他们不能，而是他们不知如何着手。

销售圣经 是本成功工具；在本书中，你可以见识到行销的各种层面，此外更有许多行销法则。

想在行销界出头天，你得：

- ★ 知道规则
- ★ 学习规则
- ★ 贯通规则
- ★ 遵循规则

第一章告诉我们一个行销新方法的小故事，包括基本的规则，并且教你一招达成任何法则、业绩目标或事业目标的必胜招式。

销售圣经 是本书，是参考书，也是资源。别只是拿起来读。

如果你认为你能，或者你认为你不能，你总是会说对其中之一。——亨利福特