

图书在版编目(CIP)数据

向大师学习:乔·吉拉德如是说/凡禹编著.—北京:海潮出版社,
2007.5

ISBN 978-7-80213-371-6

I.向... II.凡... III.推销—基本知识—通俗读物
IV.F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 026685 号

向大师学习:乔·吉拉德如是说

凡禹 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)
河北固安保利达印务有限公司印刷

开本:889 毫米×1194 毫米 1/32 印张:9 字数:200 千字
2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷
印数:1—5000 册

ISBN 978-7-80213-371-6

定价:25.00 元

前 言



乔·吉拉德(Joe Girard)是世界销售界的传奇人物,有“世界上最伟大的推销员”之美誉。他以连续12年平均每天销售6辆汽车的成绩,荣登世界销售第一的宝座。他的战绩,至今无人突破。

他也是全球最受欢迎的演讲大师之一。他曾为众多企业精英传授他的宝贵经验,世界各地的许多人被他的演讲所感动,被他的事迹所激励。

他同时还是数本畅销书的作者。《我是推销员——乔·吉拉德成功之路》、《迈向巅峰:如何推销你自己》、《战无不克》、《推销10诫》,全球许多人研读过他的作品。

那么乔·吉拉德是凭什么做到的呢?

从他在演讲会和书中的言论,便能找到答案。

乔·吉拉德说:

“先不要急于推销产品,要先推销自己。”

“我就是个销售员,我热爱我做的工作。”

“你只要赶走一个顾客,就等于多赶走250个人。”

“如果有人强迫你走一里路,就跟他走两里。”

“没有离开的客户,只有离开的推销员。”

“顾客见证的任何一句话,比你说100句话还管用。”



向大师学习——乔·吉拉德如是说

“要多谈产品的价值,尽量少谈产品的价格。”

“一开始就把订单拿出来。”

“挠到客户的痒处,你就有成交的希望。”

“卖汽车,人品重于商品。”

“没有天才,金牌销售是练出来的!”

“除非时机成熟,否则绝不报价。”

“小小的谎言是和一点点的怀疑一样的——你骗不了任何人。”

“业绩第一,是因为用心程度第一。”

“如果你从我手中买车,到死也忘不了我,因为你是我的!”

事实上,作为伟大的推销员和演讲家,乔·吉拉德的很多言论都已被推销界所传诵。我们只是把最经典的言论挑选出来,用最浓缩的语言阐释,用最具代表性的案例进行说明,以达到让经典言论经典再现的目的。



跟大师学习,才能创造大师级的成绩!

要读就读大师的经典著作,要学就学大师的经典言论。

这是一本传播推销精神的书,也是一本推销实践范本。

经典言论是需要您常读常品常用常思的——

相信每一个以这些经典言论为推销指导的人,都能创造出一流的推销成绩。

乔·吉拉德说:

让全世界都知道你,知道你所做的事情。

从现在开始,就全力以赴推销去吧——让全世界都知道你,知道你所做的事情。

目 录

前 言

第一辑 推销你自己

1. 你在卖些什么 /2
2. 结交正确的对象 /4
3. 坚守你的原则 /6
4. 小心妥协 /8
5. 试着说“不” /11
6. 说好第一句话 /13
7. 用好习惯塑造自己 /15
8. 学会推销自己 /18
9. 证明你的与众不同 /21
10. 一次只做一件事 /24



第二辑 选对池塘钓大鱼

11. 与更多的人见面 /28
12. 严格遵守250定律 /30
13. 请客户帮你转介绍 /32
14. 订好目标计划 /35
15. 了解顾客 /38

向大师学习——乔·吉拉德如是说

16. 猎犬计划 /40
17. 倾听和微笑 /42
18. 上门推销 /44
19. 有效客户 /47

第三辑 推销精神

20. 培养正面的心态 /50
21. 思想力法则 /52
22. 利用充电器 /55
23. 走两里路 /57
24. 骨牌效应 /59
25. 坚持成为赢家 /61
26. 你看别人像什么 /64
27. 比昨天多做点 /66
28. 感谢不买的客户 /69
29. 把名片扔出去 /71
30. 信念之火 /74



第四辑 一切只为成交

31. 买卖才刚开始 /78
32. 拒绝后永不放弃 /80
33. 把握初接触40秒 /83
34. 走到门口再回来 /85
35. 使用顾客见证 /88
36. 多谈价值少谈价格 /91
37. 假定再度成交 /94

- 38. 推销关键点 /96
- 39. 别放飞熟鸭子 /99
- 40. 开始就拿订单 /102
- 41. 挠到痒处 /104

第五辑 “秘笈”藏于细节

- 42. 记忆管理 /108
- 43. 承诺的力量 /111
- 44. 微笑的魅力 /114
- 45. 练习、练习,再练习 /116
- 46. 见面前摸清底细 /119
- 47. 考虑不等于拒绝 /121
- 48. 愚蠢的情绪谈判 /124
- 49. 细微之处 /127
- 50. 使用适当字眼 /129
- 51. 消除推销噪音 /131
- 52. 推销用语禁忌 /134



第六辑 先买然后卖

- 53. 不卖产品卖想法 /138
- 54. 喜欢推销,推销喜欢 /140
- 55. 先买,然后再卖 /143
- 56. 研究你的对手 /145
- 57. 向对手学习 /148
- 58. 我想我就能 /150
- 59. 人品与商品 /153

- 60. 疯狂销售 /155
- 61. 推销欲望 /158
- 62. 只卖好处 /160

第七辑 关键按钮

- 63. 记住每一个人的名字 /164
- 64. 找出那棵樱桃树 /167
- 65. 客户能得到哪些 /170
- 66. 为客户诊断病情 /172
- 67. 购买风险问题 /175
- 68. 聚焦客户注意力 /178
- 69. 让感觉去说话 /180
- 70. 按动他的热键 /183
- 71. 报价最佳时机 /186
- 72. 演示胜过雄辩 /188



第八辑 客户比你聪明

- 73. 倾听是艺术 /192
- 74. 谎言的代价 /194
- 75. 在意你的客户 /196
- 76. 维护你的好名声 /199
- 77. 让客户有面子 /201
- 78. 做客户的私人秘书 /204
- 79. 让客户二选一 /207
- 80. 价格拒绝真面目 /210
- 81. 诚实问题 /212

82. 针对性提问 /214

第九辑 品牌服务意识

83. 无条件做好售后服务 /218

84. 给客户写封信 /221

85. 物超所值的服务 /224

86. 开一个感情账户 /227

87. 收回账款 /230

88. 别忘记顾客 /233

89. 爱的信息 /235

90. 真正的关心客户 /237

91. 定期巡访 /239

第十辑 攻心为上

92. 与客户分享秘密 /244

93. 让客户也凑一脚 /246

94. 让客户哭出来 /248

95. 抓住客户的弱点 /250

96. 使用恭维敬语 /253

97. 七加一法则 /256

98. 模仿客户身体语言 /259

99. 让客户觉得重要 /262

100. 感官与感情 /265

101. 被拒绝意味什么 /267



Directions Given by Joe Girard

第一辑 推销你自己



1

你在卖些什么



金玉良言

如果你想要成功地推销自己，先确定你的卖点是什么！

乔·吉拉德说：

“每一次我准备好要推销自己时，我会先问，这次推销的目的是什么？我想哄不会做菜的女儿，试试她妈妈的食谱，帮我煮一顿我最喜欢的晚餐——充满西西里风味的意大利面？还是我想说服外国车厂的业务总经理，汽车的销售策略应全球一致，同时我长期销售美国车的经验并不会成为工作障碍？或者我想说服船舶经销商，他的船只销售人员可以从五小时的乔·吉拉德课程中和汽车销售员获益一样地多，又或者我只想让街坊的报童认定我是他最好的客户，以免他骑车飞驰而过时搞得失去准头。

“有了清楚的目标概念之后，接下来我会问自己，我该做些什么以达成目的？如果我一直强调我在美国车销售方面的成绩，而不谈我要怎么卖外国车，绝对不可能说服外国车厂的业务总经理。他感兴趣的不是我的过去，而是他的未来，我能为他做些什么。那才是我要推销的。

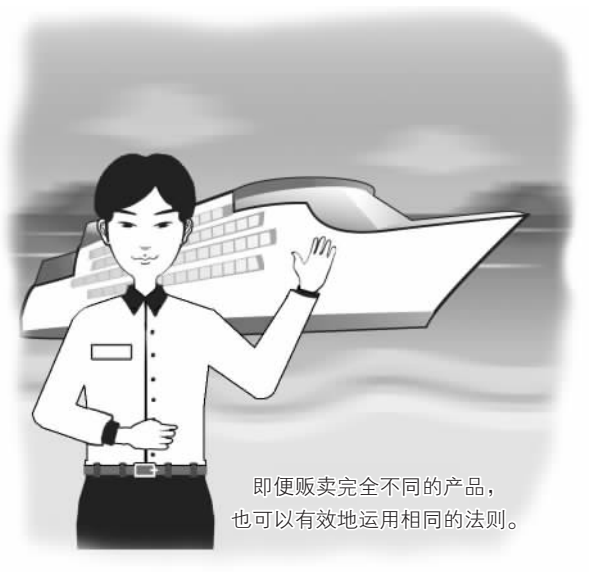
“如果我想让船舶经销商的业务人员来参加我

Directions Given by Joe Girard

的训练课程,我就得强调我的销售策略而不是如何卖车。试验过的销售技巧才是我真正推销的。最近我替一位船只销售员授课,他是班上89位汽车销售员之外唯一的船只推销员。课程结束后,所有的汽车销售员都有了进步,而这位船只推销员也有进步。由此可见,即使贩卖完全不同的产品。他也可以有效地运用相同的法则。”

如果你想要成功地推销自己,先确定你的卖点是什么!

日复一日,人们都努力在从事自我推销,可是许多人失败了,因为他们推销不是属于自己的特点,而忘了推销别人所需要的真正的自己。



2

结交正确的对象



金玉良言

判定一个人,从他的朋友来看。

判定一个人,从他的朋友来看。

职业足球史上最著名的四分之一被人告诫,若不是戒除混酒吧的坏习惯,就要把他除名。足球队不喜欢他交往的朋友。那和职业足球的水准不符。

美国大联盟最受欢迎的投手也因同样的原因,导致职业生涯岌岌可危。

以匪盗角色出名的知名电影明星被禁止在英国工作,因为他涉嫌与赌案有关。

汽车工业界一位很受敬重的人物不久前遭人谋杀。他死后有人揭露了事实,他涉嫌和一份黑名单的人物交往,甚至连他的太太都不知道。

事实是,你的声誉——不论它多么的纯白无瑕——通常并非受你言行的影响,而是由你所结交的人来决定。

因此,守则之一就是要远离这种是非之地,不要去那种会让别人发现你陈尸其中的地方。

避免涉入危险的场合,以免到头来别人还得拿起十尺的竹竿戳你,看看你究竟死了没有。

不论在社交生活中、生意上或其他场合,别让

Directions Given by Joe Girard

人看到你与名声败坏的人在一起。有时候你可能并不知情,但一旦知道后,就要远离这种人。

在生活中要仔细地张大眼睛观察,和那些你认为诚实、正直、可靠、值得信赖的人在一起。

不要自命清高或假道学。让你的鼻子保持干净(行为谨慎、避免惹祸上身)。这是很好的忠告。



在生活中要仔细地张大眼睛观察,
和那些你认为诚实、正直、可靠、
值得信赖的人在一起。



3


坚守你的原则



金玉良言

诚实,守信重诺,尊重别人的权利和你自己的理想。

有许多信念是从小就养成的。你带着它们,从学生时代到工作时期,以及生活的其他方面。麻烦的是,周围总有人会设法让你放弃这些信念。



她是很有才华的音乐家,也是很棒的老师,
她全靠教人钢琴来维生。

千万不要放弃你的原则。因为不论人生的路途变得多艰难,多么地不确定,这些基本的信念是你

Directions Given by Joe Girard

依靠的支柱。一位朋友在社区中心教小孩打篮球。这些小孩子很顽皮。有时比赛玩得一时兴起,他们索性用“自己的方式”来打篮球。这时候,朋友就会吹哨子。“好了,大家,”他说,“我们有些基本规则得遵守。”这些孩子常会很不愿意的——不过他们发现那样才会赢球。

坚守你的原则就是站在你知道是对的那一边。即便是你失去了生意。即便是你失去了学生。即便是你被解雇。甚至让你失去了朋友。很难,对吗?不过这是唯一的方法。

一个女人帮别人上钢琴课。她是很有才华的音乐家,也是很棒的老师。她全靠教人钢琴来维生。“乔,你会很惊讶,”她说,“多少父母带着缺乏天分的孩子来学钢琴。一堂课之后,你就知道这个孩子不适合学音乐。即使你告诉他的父母,他们也不愿意相信。我必须采取自己的立场。我不教那些教不来的学生,即使学费很高。有些朋友跟我说:‘把钱收下来,其他就别管了。’可是我不会。如果我妥协的话,收入可能比现在高出三倍。可是,能骗得了谁?”

每个人的原则不尽相同——通常年轻人的原则比年长的人还多,因为他们经历的时间还不够长,在这段时间里可能会受人影响而出卖别人或自己。而且,原则是会随着时间、时期价值而改变的。年轻的人很坚信,二次大战时的正义以及打倒法西斯和希特勒的重要性。

这些原则是你应该遵守的:诚实,守信重诺,尊重别人的权利和你自己的理想。



4

小心妥协



金玉良言

你愈了解自己,就愈不容易妥协。

妥协时,陷阱总是比利益多得多。对一件事妥协,就是在伤害自己的人格和名誉。它也可能给你带来危险和嫌疑。

避免妥协的最好方式就是做你自己的主人。如果有人希望你学习他们的方式,或是“折中让步”,或是在“疾风中弯下腰来”,你要记住,跟他们在一起是不会受欢迎的。

成功的自我推销不代表一定要受每个人的欢迎。

当你妥协时会发生两件事:第一,你的某部分欠给了别人。第二,妥协时,你就是给了自己“一寸”。

妥协即使只有“一寸”,很快你又会给自己一寸又一寸。不论你跟别人妥协或向自己妥协,道理都是一样的。

妥协不只是出卖自己,也是一种卖空。那表示你能达到某种程度的成功,但是你却没有。有可能你大部分的时间都在卖空自己,让别人吞噬你,放弃你的原则对别人让步,最糟糕的是,你可能还浑

然不觉。

你愈了解自己,就愈不容易妥协。你可以对自己说,“等等,这个人要我对某些事让步,为什么?”永远记得,如果有人想要你退让一点,只代表一个事实:你的位置已经把他逼到墙角,除非你让一点,否则他不会快活。一旦你照着他的话做,你就受了他的控制。

一位汽车工业的铸造商,专营本地市场,并用卡车来运送货物。



他并没有听卡车公司的,
而仍然拥有自己的车队。



他向我们讲述了一件很有趣的事情“我有一个车队,你知道,大约九部或十部车。吃油吃得挺凶的,而且我得雇用驾驶员和工人。不过,它是我的车队,我能够掌握状况。如果某家店在两天前告诉我需要哪些货,我会帮他安排。我说个时间,货物就会准时送到。”