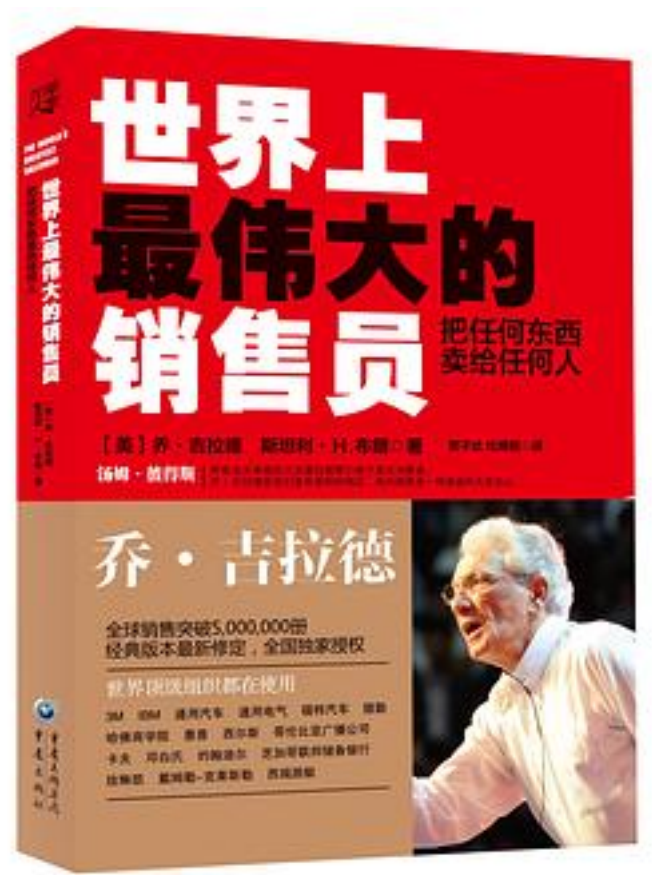


世界上最伟大的销售员



[世界上最伟大的销售员_下载链接1](#)

著者:[美]乔·吉拉德

出版者:中信出版社

出版时间:2016-12

装帧:精装

isbn:9787508667706

《世界上最伟大的销售员：我的成功法则》是 “世界上最伟大的销售员” 乔·吉拉德的收官之作。

他总结了自己15年销售生涯的职场与人生经验，将之浓缩

为13条法则。它们是一个完整的销售循环，也是我们应对工作与生活事务的一套高效方法。

它不仅面向销售，也适用于其他行业；不仅面向工作，也适用于生活。乔·吉拉德本人的人生经历足以证明这套方法的成功有效，这13条法则将帮助我们获得通向正确的路径。

作者介绍:

乔·吉拉德是世界零售业最非凡的人物之一，也是世界著名的天才演说家。

乔·吉拉德一直认为只要用合理的方法工作并持之以恒就能创造奇迹。从他在底特律下东区作擦鞋童、报童起，乔·吉拉德在实践中一步步磨练出“街头生存智慧”，随后他把这些经验运用在了汽车零售的第一线。

从洗碗工、搬运工、火炉装配工，到短期房屋建筑承包商，乔·吉拉德尝尽生活的艰辛，后来他的命运发生了改变。

乔·吉拉德加入了美国密歇根州的一家雪佛兰汽车经销店，在那里开始了他15年汽车销售员的职业生涯。他创造了这个时代惊人的零售记录和令人赞叹的事业。

乔·吉拉德获得的荣誉和他的销售记录一样令人钦佩。他被美国学术成就学会授予“金盘奖”，还被提名“霍雷肖·阿尔杰奖”。因为他的斐然成就，乔·吉拉德成为唯一一位以销售员身份荣登密西根州迪尔伯恩市“汽车名人堂”的人。他被《吉尼斯世界纪录大全》誉为“世界上最伟大的销售员”。

现在，他依然是世界上最富有激情的励志演说家之一，拥有许多令人羡慕的重要客户，包括哈佛商学院、3M、通用电气、通用汽车、福特汽车、惠普、IBM公司、玫琳凯、哥伦比亚唱片公司和加拿大贝尔集团等。

目录: 前言 //VII

第一部分

做好准备 //001

法则1拥抱健康 //003

法则2 积极心态 //019

法则3 有序生活 //045

法则4 专心致志 //077

法则5 远离恶习 //101

法则6 着装得体 //121

第二部分

注重互动 //141

法则7 善于聆听 //143

法则8 微笑待人 //169

法则9 保持联系 //187

法则10 实话实说 //223

第三部分

完成交易 //245

法则11 锁定机会 //247

法则12 信守承诺 //271

第四部分

重蓄活力 //289

法则13 奖励自己 //291

结 语 //309

• • • • • (收起)

[世界上最伟大的销售员_下载链接1](#)

标签

商业

个人管理

销售

乔吉拉德

职场

中信

成功学

美国文化

评论

结合实际经历写起来的鸡汤才比较原汁原味。我读书很讨厌读鸡汤，觉得浅薄、不腰疼而且死板，但是这本书读来确实让我有些震撼：首先，任何一个事业，要想成功背后必须下足了功夫，修炼自己，让自己变成一个优秀、自律又极致的人；其次，一个人不一定有什么厉害的学历，但一定要智慧，明白自己的目标，坚持抵达的道路，努力付出自己的每一分钟不留遗憾。最后还是那句深刻的感悟：优秀的人绝对有优秀的道理，可悲的人必有可悲的原因。愿2018年，自己能像以前一样自律、努力。

1.一字之差，很容易跟那本“世界上最伟大的推售员”搞混。乔·吉拉德是卖汽车的，另一位貌似卖过保险后来以办杂志、写成功学书籍发家。2.第一次读这类书，比想象得好。是乔·吉拉德的版的“原则”。3.他为成单，而做的种种（从身材、着装，到言谈、问候，以及社交、休闲），如此细心，如此耐心，让人叹为观止。想到：如果谁能像他那样去琢磨、死抠一件事，很难不成吧。4.“当一天的工作结束时，你应该做的是照照镜子，冷静地思考一下你本该做什么，那么你会在镜中看到什么呢？”

一碗鸡汤。

作为非学院派的著书，可以感觉到浓浓的经验主义带来的工作便利，算是上乘之作。用心做过销售工作的人会发现，书中罗列的许多生活方式、思维逻辑正是我们一点一点从一线销售行为中总结出来的，非常共鸣。但是，作者自成一派的理论体系不够职业化、系统化，或许作者本意就是如此，他不希望他的宝典让人们只应用到工作中去，所以只从小处着笔。另外，也能感觉到励志情节之外的一点点鸡血味，其实这并非坏事，所谓“取其上上得其上”，所以难免有些合理范围内的夸大成分；假如按照100%来写，读者或许可以吸收80%，要是按照120%来写，大概就会吸收100%了吧，谁又能知道……

书名虽然很鸡汤，但是读起来很温暖。作者是一个心中有爱，充满积极能量的人。在工作上追求利益但又非常坦诚。

由佩玲阅读总结

很浓厚经验主义的一本书，非商业从业者看的很热闹，而其理论和案例在一些励志书中多次看到，也算是经典了吧。只是如何将自己推销出去，理论原则很容易掌握，但如何可以坚持做到、并取得成功有难度，感觉有时势造英雄之嫌。

喝下这碗鸡汤你就能成功（不是）

看了很多关于销售的书，有些书是告诉你怎么做，有些书是告诉你为什么要做。这本书属于后者。书中说了一些生活中最基础的常识，但却是最本质的东西。它让我找回自己的初心，并从现在开始努力。值得一读再读。20200227：又读了这本书，有些章节重复读了。和客户保持联系：1.让他们知道，对你来说，他们是多么重要，多么特别；2.让他们知道，你并没有把与他们中间的业务关系视为理所当然。3.对他们重复以上两条

其实很多事情就是这么简单。

[世界上最伟大的销售员_下载链接1](#)

书评

这本书是乔吉拉德的收山之作，完整地回忆了自己的职业生涯，总结了她的销售思想和打法，许多内容也是第一次详披露，比如作为一个销售员如何做好自己的自己管理，如何将自己从琐碎的事务中解放出来，只做最具价值的部分，不止销售员，对任何职场人士都有启发。乔吉拉德的一生的...

[世界上最伟大的销售员_下载链接1](#)