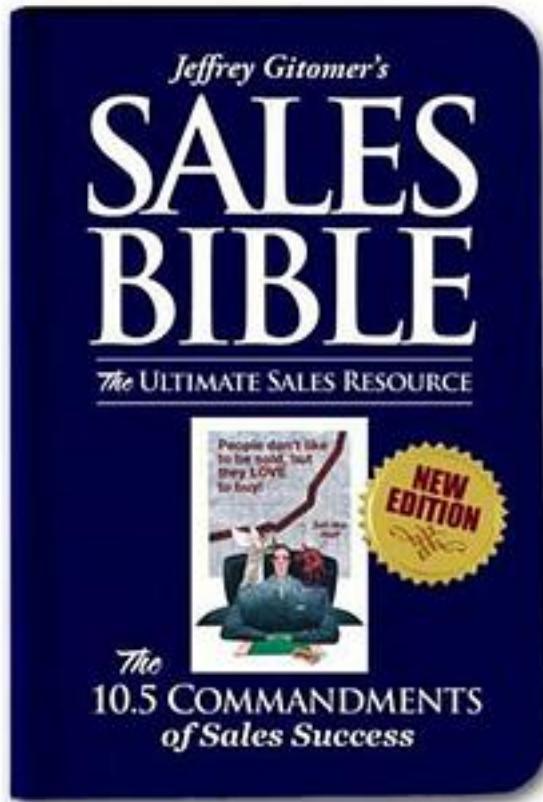


The Sales Bible



[The Sales Bible 下载链接1](#)

著者:Jeffrey Gitomer

出版者:HarperBusiness

出版时间:2008-5-6

装帧:Hardcover

isbn:9780061379406

《销售圣经》新版包括杰弗里关于销售成功的10. 5条戒律。杰弗里·吉特默是销售和客服领域的全球权威专家，他的著作行销世界各地，而现在，被誉为行业经典著作的《销售圣经》，十多年来一直稳居畅销榜前列。《销售圣经》立足现实，通过案例分析，

从实证的角度为销售员提供了即学即用、即学即通的营销信息和成交方案。

Since its initial publication in 1994, Morrow's hardcover edition of Jeffrey Gitomer's THE SALES BIBLE has sold over 117,000 copies, and another 100,000 in paperback (published by Wiley). But in the 13 years since then, Gitomer has made himself into a sales powerhouse with huge success around an inventively packaged series of books, with his classic THE LITTLE RED BOOK OF SELLING at its heart. Now at last, Gitomer has taken the title that began it all, and has completely revised it. The Sales Bible is totally reworked to fit into his line of bestselling sales titles. It's sure to be THE must-have title for sales professionals worldwide who've already come to know and trust Jeffrey's inventive, irreverent sales wisdom through his "Little [Color] Book of..." series.

点击链接进入中文版：

[销售圣经](#)

作者介绍：

杰弗里·吉特默

首席销售员

杰弗里·吉特默是《纽约时报》畅销书《销售圣经》、《销售红宝书》、《人脉关系黑宝书》、《积极心态金宝书》的作者。他的所有书都曾荣登Amazon.com畅销榜排名第一的位置，这其中还包括《客户满意一钱不值，客户忠诚至尊无价》、《帕特森销售原理》、《销售解答红宝书》以及他新近推出的畅销书《畅行无阻绿宝书》。杰弗里的书在全球销售已超过100万册。

每年超过100次的演讲。杰弗里举办公众和公司研讨会，主持年度销售会议，并就销售、客户忠诚度和个人发展等问题举行现场和在线培训。

大型公司客户。杰弗里的客户包括可口可乐、DR

霍顿公司、卡特彼勒、宝马、AT&T无线、马基高、弗格森企业、金普顿酒店、希尔顿、企业连锁租车公司、美利普拉德洗衣公司、NCR、斯图尔特产权公司、康姆卡斯特有线电视、时代华纳有线电视、利宝互助保险公司、信安金融集团、富国银行、浸信会医疗中心、蓝十字蓝盾公司、嘉士伯、沃索保险公司、西北互助人寿、大都会人寿、体育管理公司、葛兰素史克、AC尼尔森、IBM以及《纽约邮报》等数百家世界知名企业。

杰出演说奖。1997年，杰弗里获美国演讲家协会颁发的专业演讲者认证（CSP）。作为协会所颁最高荣誉，CSP奖在过去25年间仅颁发不足500次。

目录：

[The Sales Bible 下载链接1](#)

标签

销售

市场营销

商业

美国

经济学

英语

英文

职场

评论

这本友邻想要我可以二折包邮送给你--九九成新（我果然不适合看名言警句

老板布置的作业，各种励志书的混合，还有一些小技巧。但是很多事情是和美国的实际环境有关的，比如语音信箱，比如公司前台可能对你的态度，比如人脉网络拓展的场合。

拜读经典，全是实战经验。

不懂为什么这书被很多人推荐，虽然叫圣经，我是当儿童读物看完的。。

虽然叫圣经，但是我是当儿童读物读的

[The Sales Bible 下载链接1](#)

书评

前两天我在当当上买了本杜云生的《绝对成交》，买回来一看肠子都悔青了。全是抄袭《销售圣经》的内容，某些国人真的很无耻，把别人的东西直接拿过来据为己有，拿别人的东西去骗人骗稿费，强烈BS!!!!

在金融危机袭来的时候，我听见越来越多身边的人在谈论销售。毋容置疑，销售在经济社会中是一种及其重要的社会活动。没有销售，就没有订单，机器就无法运转，工人就没有工资，企业就没有利润。可以说销售在任何一家企业都是核心部门。在经济危机中，销售的重要性更家鲜明地...

之所以推荐Sales Bible，是因为看了这么多介绍销售与管理的书籍，大多数都是在讲某个系统理论，只有他从细微处养成一个良好的销售习惯，从技术层面探讨如何去发现机会，开发、维护你的客户，让人很容易上手。

实际上我们用不着从销售的书里寻求生意的大道，大道通天，中国很...

原文地址：<http://specialsky.myanyp.cn/blog/archive/438098/070626132355987.aspx>
Gitomer,J 著 张桦译 电子工业 2005年5月第4次印刷 小婧购于2006年1月
这是一本完全关于销售的书，我前后看了三遍左右，第一次很系统，以一个了解者的身份大概两周看完，第二次很零散，那...

这是一本可以经常回味的销售教科书。因书中的理念而改变。性格也改变。
销售交金，朋友交运。人脉的成长，不断提升。再加上更多的实战表格，会更加好。
比如，调研对手。每周固定的时间进行调研等。

我不是做销售，但是每天都會面對客戶，建立人脈，達成戰略合作，其實說白了，就是變相的銷售。
於是乎，我讓朋友推薦一部書籍，讓我提升談判技巧，他力推此書。我在卓越上購買的

，紙張看著很舒服，剛剛翻閱幾頁，是從自我心理暗示開始，希望能通過這本書可以善於總結。

利用了一周的工作日午休的时间，读完了杰弗里·吉特默的《销售圣经》。
俗语“尽信书，不如无书”。虽然同样是一本关于业务销售方面的书籍，但是因它的销售量与口碑吸引着我。无论是信还是参考，书中存在大量值得一试的销售技巧。
结合自己对销售的理解以及此书总结的销售“...

这是一本完全关于销售的书，我前后看了三遍左右，第一次很系统，以一个了解者的身份大概两周看完，第二次很零散，那时在学习如何销售，于是几乎用了一年的时间，第三次很总结，站在市场人员的角度看销售，也用了一个月的时间，希望下次能用看待人生的角度来看这本书。...

《洛克菲勒留给儿子的38封信》中洛克菲勒说过这样一句话：“所有的工作都是一种工作，那就是与人打交道的工作。”有关销售理念的书有很多，我更喜欢结合具体案例进行理念描述的书。

当然，如果你需要对销售理念、一些做法进行了解，看看这本书还是不错的，不过，如果想着读过...

这本书，如果没记错的话，是在那个著名的“24本销售必读书”的书单中的。
这本书是一部教授销售理念以及框架的书。你也许并不能从书中得到太多的实例和惯例，但是你却可以知道你应当怎样做，应当怎样想。之后，自己根据自己所在的行业及实际情况，去自己填充。因此本...

在经历了五个月求职的困顿之后，我茫然了，不知道自己的路在何方，不知道自己该怎么走出困境，内心充满了强烈的自卑与恐惧。

当我在学校图书馆试图度过一个无所事事的下午时，在书架上无意间看到了这本书。原是我之前买过一本05年版的，一直未曾翻阅，但对这个名字印象深刻，...

1. 写作动力 (Motivation)

其实正如序言里所说，销售圣经不仅仅是作者销售思路的一个系统梳理，一个方法论总结，更是在低估时期的自我救赎。你可以看到的积极因素，都来自于作者真心想通过这本书的写作，拯救自己的命运，并改变别人的命运。...

做销售的都喜欢找些书来看看，记的当初拿着这本书的时候如获珍宝，虽然没有举灯夜读，但也有点废寝忘食了。还不错的入门书籍，值得销售新人去看看。

如果一个销售菜鸟能坚持遵循书中的方法自我训练的话，他会成为一名优秀的销售员，至少会进步很大。不得不惊叹这本书本身就是一次极好的销售。
书中可以看到一个成功的人所体现出来的智慧和诸多的优秀特质，而我们总是能从别人、甚至自己身上看到其中的某些或者某个特质，也亲...

《销售圣经》引领我从销售经理做到销售总监，到地区销售总监，再到我目前的位置销售副总裁。感谢你，杰弗里，感谢你帮助我爬上这一个个台阶
看到刘姥姥的点评我也有同样的体会和经历

说实在的，我需要批评下我自己，这本书买到手一年了，这阵子才下定决心好好学习。做销售人员，要相信自己，也要有一定的技巧，作者举例说明的方法，启发了我蛮多灵感的，我也一一做了笔记写了下来，是可以经常翻看的书籍，不要问这本书好不好，看完了你会有收获的。

《销售圣经》（美：Jeffrey Gitomer，纽约时报畅销书作家），2010版，16万字
人们行动，都有自己的理由，以客户需要/能够理解的方式去交流
观察，倾听（带着理解的目的），展示解决问题之道。错误的问题，导致错误的答案！
享受生活，做个有趣的人 商务交流的有效问题：我希望...

端正销售目的，确定使命宣言，写下分解小目标，准备让客户惊艳的元素。
找出拒绝的真正原因，调动资源解决这些问题，尽可能让客户确定成交。深挖这些拒绝说辞，可以归纳出这么5点真实的拒绝原因。客户仍存在一些疑虑和不信任；客户需要了解更多信息；想要价格更低；自己没有决...

你是不是认为销售的工作谁都可以做？你是不是认为销售这个工作很简单？你是不是认为销售只是为了赚钱？你是不是认为做销售工作很不体面？你是不是认为只有从事销售才需要懂销售？No，不是的！
其实这些都是对销售的偏见，包括我自己也赞同以上的某些观点。但在读完杰弗里·吉

特...

[The Sales Bible 下载链接1](#)