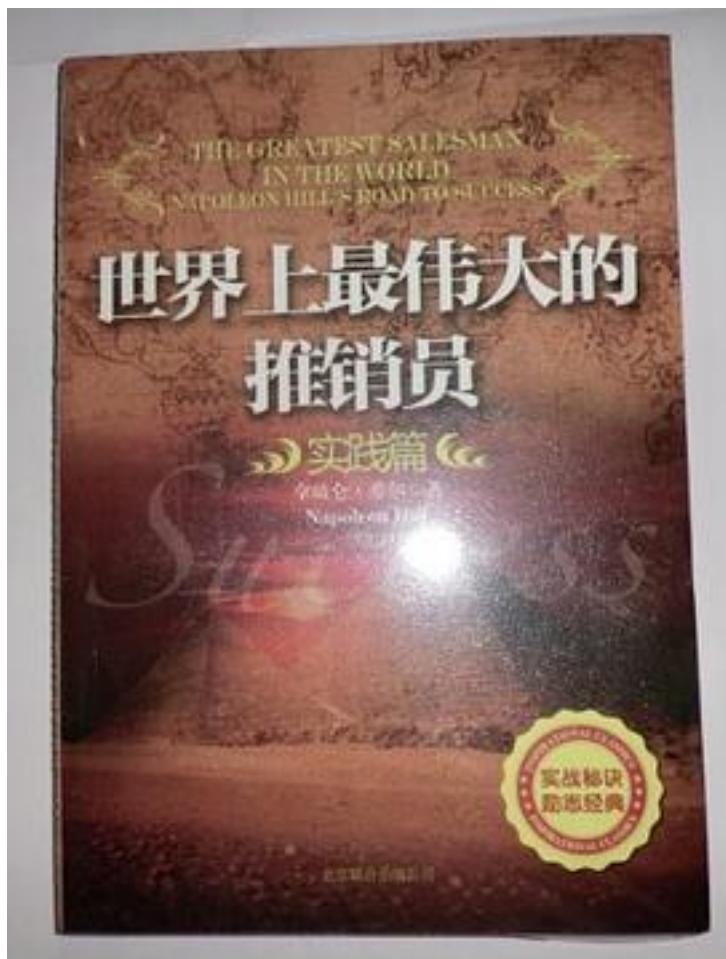


# 世界上最伟大的推销员



[世界上最伟大的推销员 下载链接1](#)

著者:刘子奇

出版者:哈尔滨出版社

出版时间:2016-5

装帧:平装

isbn:9787548425359

作者介绍:

## 目录: 第一章 只有努力坚持的推销才是成功的推销

妻子的一句话 ..... 2

被感动的铁球 ..... 2

三年的推销 ..... 3

克尔的精神 ..... 4

被修改的画 ..... 5

超级推销员 ..... 5

服装店 ..... 6

买件红衣服穿 ..... 7

康柏降价占领市场 ..... 7

索尼进军美国 ..... 8

总有一次被采纳 ..... 9

推销的历程 ..... 10

三层老茧 ..... 11

时间就是金钱 ..... 11

勤奋与坚持 ..... 12

笑能解决隔阂 ..... 12

卖了四年的面包 ..... 13

执著的推销 ..... 14

永不放弃的精神 ..... 15

从小职员到大老板 ..... 15

准时的观念 ..... 16

卖报的小男孩 ..... 17

销售鬼才 ..... 18

随便编造的人 ..... 19

试用期的最后一天 ..... 20

拒绝自己的人 ..... 21

抛绳的启示 ..... 21

两个问题 ..... 22

胆大的保险推销员 ..... 23

成功问答录 ..... 24

三小时三天筹集三百万 ..... 25

## 第二章 热情是消除隔阂的有效武器

玫琳凯的秘密 ..... 28

热情的推销 ..... 28

意想不到的买卖 ..... 29

重视身边的每一个人 ..... 30

服务周到的米店 ..... 30

关于教堂的事情 ..... 31

都是习惯惹的祸 ..... 32

美美服装店 ..... 33

尊重客户的意见 ..... 34

推销的技巧 ..... 34

擦最好的 ..... 35

赋予布娃娃的生命 ..... 36

多加的“0” ..... 37

失败的大学生 ..... 37

中国晋商 ..... 38

试用的飞机 ..... 39

寻找客户的兴趣 ..... 39

一张区域航空图 ..... 40

一封书信的力量 ..... 40

父亲的鼓励 ..... 41

丢掉的生意	42
推销的启发	42
修引擎的推销员	43
最新的赛车模型	43
红火的糕点店	44
热忱的赞美	45
第三章 好的策略是促成销售的关键	
巧用总统做广告	48
酸桃不酸	48
招揽顾客的镜子	49
卖雨具	49
带闹钟的推销员	50
推销自己	50
提示成交法	51
要善于说“不”	51
金额细分法	52
如何讨好秘书	53
利用身边的情报	54
礼单促销法	55
借政扬名	55
托马斯的圈套	56
先试后买	57
盛田昭夫的报价单	58
为总统祝寿	59
巧说“谢谢”	59
玩笑推销	60
让客户说“对”	61
比银行还保险	62
第一次不推销	63
利用客户的签名	64
两座房子	64
在人造卫星上做广告	65
美丽牌的美丽	66
让她们把香味带走	67
把专利卖给布什	68
用劫机创造商机	70
用征婚和枪击促销畅销	71
飞机的兴趣	72
解决的难题	73
一份材料	74
为客户举办的辩论赛	75
第四章 摆正心态才能成为推销高手	
卖保险的人	78
积极的心态	78
心理暗示	79
销售冠军的秘密	79
态度决定一切	80
果贩的微笑	81
无法抗拒的笑脸	82
看到什么	83
青蛙法则	83
按客户的要求做事	84
发怒的推销员	84
猎犬计划	85

两把椅子	86
生动的比喻	87
失败的推销	87
分析客户的原因	88
让客户为你销售	89
购房	89
孩子的兴趣	90
更多地索取	91
汤姆的推销	91
爆炸的气球	92
镇静的推销员	93
“推销之神”的批评会	93
<b>第五章 巧用情感打动客户的心</b>	
与人产生共鸣的交往	96
擦皮鞋的孩子	97
受客户欢迎的好伙伴	97
推销香皂的人	98
以情推销法	99
生日晚会	99
贺卡的问候	100
球票	100
温馨的氛围	101
成为客户的老乡	102
不同的推销理念	102
真实的故事	103
以情推销法	104
<b>第六章 推销选择方法做人必须诚信</b>	
和平鸽之父	108
“拍立得”的热销	108
激起人们的购买欲	109
频见短谈的技巧	110
高额定价法	110
变魔术的推销员	111
剖腹的原一平	111
提高效率的一个重要方法	112
高空投表闯市场	113
最有效的教育方法	114
一切由您做主	116
带伤痕的苹果	117
快乐地工作	117
您打我一枪	118
手表	119
营造购销氛围	119
请教的问题	120
现场成交法	121
最后一辆汽车	121
说出自己的优点	122
口香糖销售杰作	123
一分价钱一分货	124
卡耐基的秘书	125
多赚的美元	125
有趣的测验	126
拜访前的调查	127
同一款西装	127

一块旧手表	128
诚实的原一平	128
推销收割机	129
介绍缺点	130
原价销售术	130
二次消毒服务	131
专程服务	132
诚实的大学生	133
银塔餐厅	133
76台不合格的电冰箱	135
35次紧急电话	136
世界上最伟大的推销员	137
三个用数字概括的理论	139
激发潜能	140
两国元首共做广告	141
让广告上路上山	142
用一废铆钉被罚一亿美元	143
点滴毫厘出巨富	145
责任	146
第七章 永远把顾客放在第一的位置	
让利推销	148
人生的红绿灯	148
为人着想的推销员	149
小池的推销	150
老太太的女儿	150
决不与客户争辩	151
我是为您服务的	152
土耳其香蕉	153
勾起人们兴趣的书籍	154
流动美容院	155
推销出的鸡蛋	156
巧卖包子	156
推销炊具的招数	157
受到的启示	158
老顽固	159
赚更多的钱	160
最后报出的价格	160
原始的村子	161
赞扬的批评	162
交罚单的时候	162
最好的应聘方式	163
重新获得的订单	164
两个商店的竞争	165
背后的坏话	165
派克市场的错位定位	166
身体最重要	167
一切为了孩子	168
为家人着想	169
应付的对策	170
催促的交易	170
给客户的三道保险	171
冒险的方法	172
猜错的事情	172
短斤少两的苹果	173

信教的太太	173
抓住对方的喜好	174
为客户负责	175
一袋豆浆粉	176
10分钟的建议	176
限量销售	177
海边的房子	177
小礼品种过大彩电	179
精心策划庆百年	180
最新鲜的面包	181
吃剩牛排之后	182
第八章 为推销的产品确立目标群体	
确定的目标	186
找准推销的方向	186
销售日记	188
确定的目标	189
找准自己的目标	189
找对自己的目标	190
成功的捷径	191
被激怒的经理	191
碰来的客户	192
推销的电脑	193
坚强的后盾	193
“幸运”牌糖果	194
第一次推销	195
失败的介绍	195
电动玩具	196
打消客户的疑虑	197
闷热的天气	198
电器的销售	198
劝走顾客的老板	200
洁神清洁剂	200
摔碎的玻璃杯	201
折断的尺子	201
玩具婴儿	202
微笑的反驳	202
把木梳卖给和尚	203
第九章 顶尖的推销始于超级的口才	
约见的电话	206
约见的技巧	207
佐藤的汽车	207
最优秀的律师	208
高级榨汁机	209
五分钟的计策	209
拨错的一个号码	210
错误的电话	211
熟悉的气氛	212
花招先生	212
29天保险	213
假定成交法	214
循循善诱的提问	215
骗子与杀手	216
电话中的推销	216
推销4吨位的卡车	218

向客户问缘由	219
节省的开支	220
向客户请教	221
假设式问询	221
用心的推销员	222
不能松懈	223
保险的行家	224
改变说话的语气	225
安全开关	225
说服客户的电话	226
四把斧子	227
把英语词典卖给农夫	228
第十章 与客户交流沟通要讲究方法	
得到的订单	230
做一个倾听者	231
甘做一名听众	231
对樱桃树的赞美	232
赞美的魔力	232
美味的糕点	233
漂亮的衣服	23
头布的老大娘	235
说话的艺术	235
唯一的名字	236
销售经验	236
推销点心的小女孩	237
保险故事	238
不用烧火的锅	238
美丽的盆栽	239
虚心求教	240
不要贬低对手	240
提问原则	241
推销农药的小李	242
充当客户的顾问	242
相信产品的声誉	243
客户的异议	244
推销的决心	245
坚信成功	245
运动装销售员	246
罗宾的行头	247
可贵的勇气	248
第十一章 优质的服务就是最好的推销	
最好的推销	250
为顾客提供优质服务	250
随时和客户保持联系	251
华联的秘诀	252
一张谢卡	252
细致入微的吉拉德	253
可口可乐的战术	255
每日一得	255
他为何下跪	256
热情的问询	257
一只小牧羊犬	258
打折的丝毯	258
18张硬纸卡	259

回访的结果	260
不要忘记老客户	261
重视对方	261
解决老板的难题	262
入行的历程	262
售后服务	263
我的房是他卖的	263
两家售马店	264
· · · · ·	( <a href="#">收起</a> )

[世界上最伟大的推销员](#) [下载链接1](#)

## 标签

推销

## 评论

[世界上最伟大的推销员](#) [下载链接1](#)

## 书评

[世界上最伟大的推销员](#) [下载链接1](#)