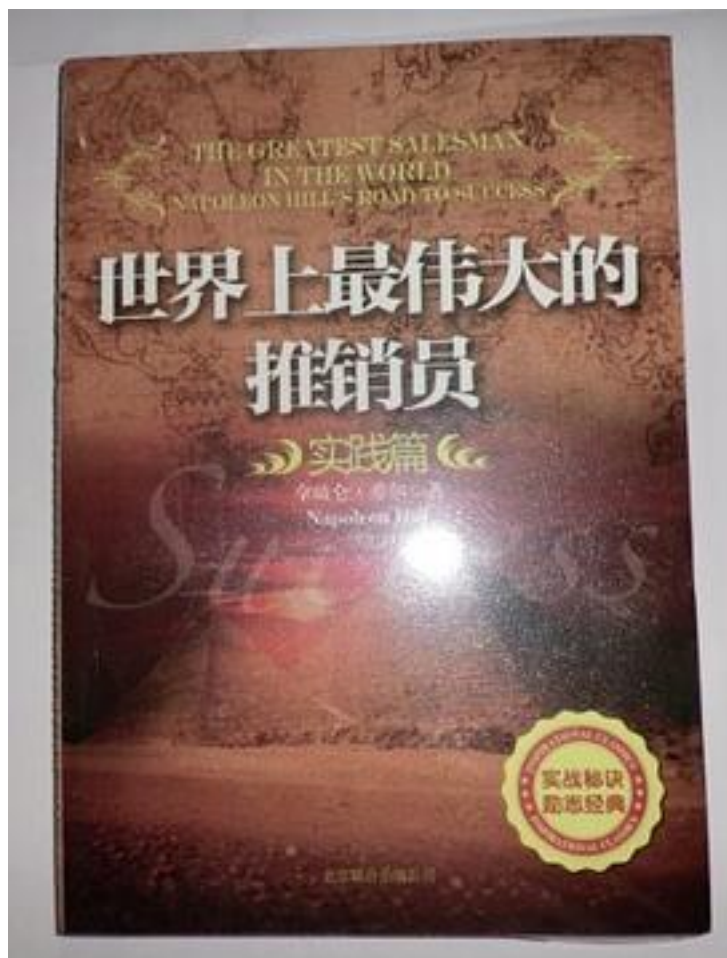


世界上最伟大的推销员



[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
被撼动的铁球……	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
蜜桃不酸·····	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
第五章 巧用情感打动客户的心	
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
第六章 推销选择方法做人必须诚信	
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
小礼品胜过大彩电·····	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
五分钟之计策·····	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
买布的老大娘·····	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
· · · · · (收起)

[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_](#)