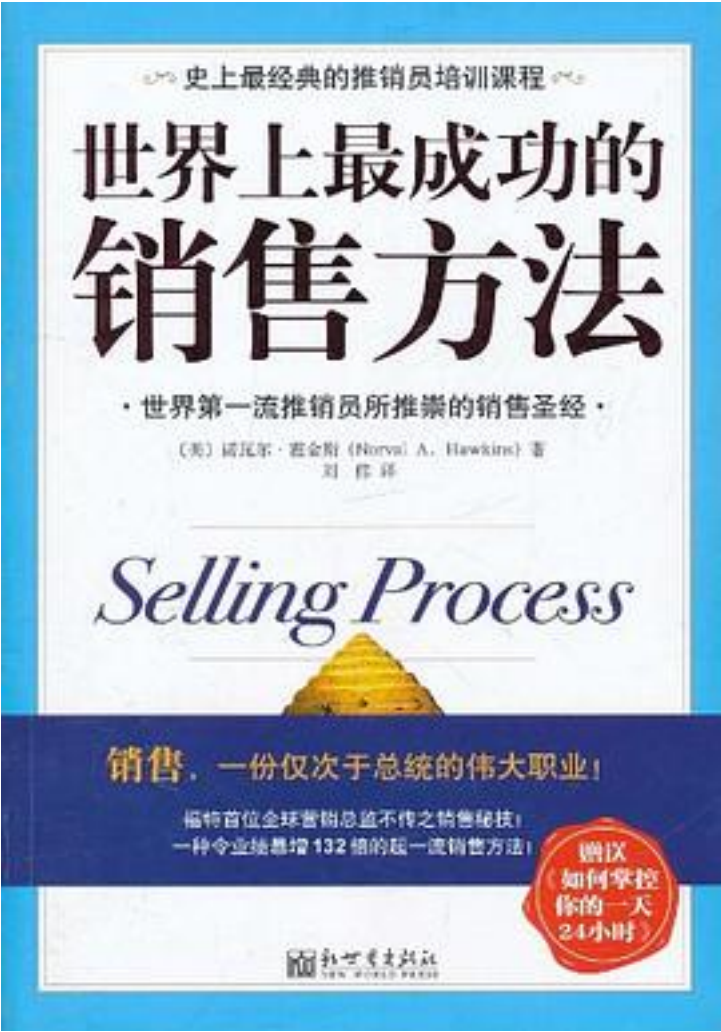


世界上最成功的销售方法



[世界上最成功的销售方法_下载链接1](#)

著者:诺瓦尔·霍金斯

出版者:新世界出版社

出版时间:2008-11

装帧:平装

isbn:9787802287914

《世界上最成功的销售方法》史上最经典的推销员培训课程。这是销售奇才霍金斯所独

创的、屡试不爽的销售法宝。在这种革命性的方法的指导下，霍金斯造就了世界两大汽车巨头：福特和通用汽车。可以毫不夸张地说，正是霍金斯的这种销售方法，才实现了“福特”人人拥有一辆汽车的梦想，才开创了人类的汽车时代！这种销售方法，实现了对整个销售过程的全程控制，使之按照自己的计划，稳步实现设定的目标。它既是一种全新的理念和思想，同时也是一种易于操作、极富实践性的实用技巧。任何一个研习并掌握这种方法的人，都能轻松地步入销售高手的行列，为自己赢取不计其数的订单、稳定的客户和令人羡慕的收入。

作者介绍:

诺瓦尔·霍金斯（Norval A. Hawkins），注册会计师，因亨利·福特的赏识，而加盟福特公司，并逐渐成为该公司的营销总监，主持组建T型车的全球营销部。其独具一格的营销思想和销售策略，迅速使福特公司一举成名，短时间内即成为当时第一流的汽车公司，实现了福特“人人拥有一部汽车”的梦想，也为人类开创了一个“汽车时代”。正是在这一过程中，霍金斯提出了“销售流程”的概念（即本书所传达的主要思想），它使福特及其团队认识到了自己光明的未来。

之后，霍金斯为通用汽车的董事局主席皮埃尔·杜邦所看重，促使其离开福特，并加盟通用汽车，主持雪佛兰的销售工作。其前沿的销售理念和方法再一次发挥了神奇的效能，使通用于1927年超过福特，成为世界第一大汽车公司。

霍金斯生平著述主要有两本，即《世界上最成功的销售方法》（Selling Process）和《世界上最成功的销售方法II》（Certain Success）。凭借霍金斯本人的巨大成就，以及两书所阐述的价值非凡、易于学习和操作，并高度实用的销售方法，使这两本书成为美国乃至世界第一流推销员所推崇的必读圣经，为全球销售培训机构所广泛看重。

目录:

[世界上最成功的销售方法_下载链接1](#)

标签

成功销售

销售

评论

总体来说，这本书略微有些过时，很多作者举的例子和观点并不太适用于现在的商场。在互联网还未普及，各类商品价格信息还未公开的时代，该书的观点或许适用于较多的销售员，而现今，许多书中例举的方法就有了较大的局限性。虽然在销售的“术”方面，该书可供借鉴的观点不多，但在销售的“道”上，作者有着非常出色的论述，即使在现在，依然适用于大部分的公司销售部门。

[世界上最成功的销售方法_下载链接1](#)

书评

《世界上最成功的销售方法》读书心得
总体来说，这本书略微有些过时，很多作者举的例子和观点并不太适用于现在的商场。在互联网还未普及，各类商品价格信息还未公开的时代，该书的观点或许适用于较多的销售员，而现今，许多书中例举的方法就有了较大的局限性。虽然在销售的...

三、“术” 1、熟悉和实践销售知识，激发客户的购买欲望
知识本身并不能帮助我们获得成功，除非将它们运用于实践。
做一名成功的销售，就要善于表达自己的想法，通过我们的推荐和介绍，让产...

[世界上最成功的销售方法_下载链接1](#)