

<<怎样销售你自己>>

图书基本信息

书名：<<怎样销售你自己>>

13位ISBN编号：9787300080154

10位ISBN编号：7300080154

出版时间：2007-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：吉拉德

页数：311

译者：王淑贤

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<怎样销售你自己>>

### 内容概要

乔·吉拉德是《吉尼斯世界纪录大全》所推崇的世界最伟大的销售员，他也是世界知名的励志演讲人。他所撰写的畅销书《把任何东西卖给任何人》、《怎样成交每一单》、《怎样销售你自己》、《怎样迈向顶峰》和这本新书，远远超越了你之前所读过的任何关于成功的书籍。

不论你从事哪个领域，你都必须首先成功销售你自己。

乔·吉拉德向你揭示了重要的销售秘诀：如何培养基本技巧以及成功的特质，让别人注意到你所能做的贡献有多大。

乔·吉拉德凭借真实生活中的小故事，以及本身不凡的生活经验，将帮助你：  
· 增进你的自我价值，并向别人展现出来；  
· 将工作转化为成功的舞台；  
· 找出你最具活力的个人特质；  
· 成为倾听的艺术大师，并将之用于工作上；  
· 怎样进入职场；  
· 提升自信以及成功的商数。

本书适用于所有产品领域的销售员及培训人员，可作为营销领域师生的最佳参考教材。

## <<怎样销售你自己>>

### 作者简介

(美)吉拉德,被《吉尼斯世界纪录大全》誉为“世界最伟大的销售员”的乔·吉拉德从擦鞋童、洗碗工、搬运工、火炉装配工以及房屋建筑承包商,到其在位于美国密歇根州一家雪佛兰汽车经销店15年的职业生涯中,一共售出了13001辆汽车。

作为一名世界著名的演讲家,乔·吉拉德经常出现在各个社会团体、组织、机构以及销售会议上。乔·吉拉德的客户众多,其中包括:通用汽车(General Motors)、通用电气(General Electric)、3M、IBM、惠普(Hewlett-Packard)、福特汽车(Ford Motors)、西尔斯(Sears)、哥伦比亚广播公司(CBS)、卡夫(Kraft)、邓白氏(Dun & Bradstreet)、约翰迪尔(John Deere)、芝加哥联邦储备银行(Federal Reserve Bank of Chicago)、玫琳凯(Mary Kay Cosmetics)、戴姆勒-克莱斯勒(Daimler Chrysler)、西瑞游艇(Sea Ray Boats)及其它全世界数以百计的广告与销售俱乐部等。

乔·吉拉德成就斐然,自1966年以来一直蝉联汽车销售冠军的头衔,是唯一以销售员的身份荣登“汽车名人堂”(Automotive Hall of Fame),并被美国成就学会(America Academy of Achievement)授予“金盘奖”(the Golden Plate Award),曾被已故的诺曼·文森特·皮尔(Norman Vincent Peale)博士(《积极思考的力量》的作者)和洛厄尔·托马斯(Lowell Thomas)博士提名“霍雷肖·阿尔杰奖”(Horatio Alger Award,白手起家)。

## <<怎样销售你自己>>

### 书籍目录

第1章 向自己销售你自己 我们都是销售员 你必须向自己销售你自己 你是惟一的 怎样显示你就是第一 穆罕默德·阿里：让你自己兴奋起来 乔治·罗姆尼：喜欢上自己的三步骤 化不满为称赞 三种人 胜利之路第2章 向别人销售你自己 产品包装要具有可售性 要了解你卖的是什么东西 职业高尔夫球员 杰克·拉兰纳：挑战者 三种保持身材的练习第3章 建立自信和勇气 世界上最有力的词 信心会源源不断地增加 恐惧和信心 消除恐惧的5项法则 乔治·伊斯门和布朗第4章 培养正面的心态 研究天空的人 如何拓宽你的视野 打开天空的人第5章 锻炼你的热忱 金手套 把目标变得有趣 半个星期预约 妮那号、平塔号、圣母号第6章 学习倾听 我的医生儿子 倾听是一项精致的艺术 公园长椅上的倾听者第7章 会说另一种语言第8章 记忆管理 第9章 诚实为上第10章 承诺的力量第11章 微笑的魅力第12章 做个走两英里路的人第13章 年轻人的自我销售方式第14章 年长者的自我销售方式第15章 销售你自己和你的产品 第16章 销售你自己和你的服务 第17章 销售自己却不出卖自己第18章 吉拉德的连锁奇迹第19章 持之以恒的报偿

## &lt;&lt;怎样销售你自己&gt;&gt;

## 章节摘录

既然你想在某个时刻某个地点对某个人或某些人做某种形式的销售，你就必须要脱颖而出。你不能成为某个销售不出去的品牌。

为了将自己成功地向别人推销出去，你必须让自己变成别人最想要的一套产品。

你是在试图让别人以你的方式去做某些事，以你的观点来看某些事。

你想要他们改变观点，让他们喜欢你或爱上你。

正如我在前面说到的，试图在周末晚上安排个约会是在销售；让老板加薪、升职、换岗位或多给几天假是在销售、想办法不写家庭作业的小孩也是在销售、请求教练让你出赛而不再坐冷板凳也是在销售。

医生、律师、教师——他们都是在不停地销售自己。

警察也不例外，虽然他们往往销售得很差劲。

几年前，穿越乡间值勤的警察开始失去了年轻人对他们的敬重，警察 (cop)这个词被条子(fuzz)和猪猡(pig)取而代之了。

有时候，人们甚至用更下流的字眼来称呼他们。

你想过没有，为什么会出现这种情况呢？

原因之一，这些执法者不再像朋友一样向年轻人销售他们自己。

警察看上去像是变成了那些穿牛仔裤、蓄长发、留胡须、戴手链的年轻人的敌人了。

不管事实究竟如何，警察把发型和生活方式与滥用药物、吸毒在潜意识里画上了等号。

在警察的眼里，这些年轻人成了敌人，而不是在为争取保留异议权利的捍卫者。

警察对持有毒品者的惩罚远远高过那些贪污犯。

因此，青年的反对浪潮席卷全国。

对警察官员来说，为了挽回他们作为朋友和保卫者的公众形象，肯定需要做不少艰难的工作。

比如，他们在我所在的城市底特律就做了一件比较好的事，专门为孩子们办了警察体育联盟(Police Athletic League)。

其缩写就是PAL，这正好是伙伴的意思。

有谁不认为伙伴这个称号要比猪猡好得多吗？

想想你将要以什么样的产品形式呈现在别人面前。

包装与内容都是很重要的。

产品包装要具有可售性你不可能在不了解市场需求的情况下将自己销售出去。

生产商、广告公司、市场调研人员以及零售商都要花费数百万美元来包装一个产品，以便能让它更具可售性。

产品的大小、形状、颜色和设计也是要经过数周、数月，甚至更长时间的深思熟虑。

无论你买的是食物、衬衫、化妆品、酒，还是旅行服务，它们的包装都代表了产品本身。

这些包装的设计主要是出于两个目的：(1)吸引眼球；(2)让顾客购买。

很少有人会真正想要购买商家做活动时的廉价品。

一旦买了下来，多半会失望的，这些产品往往并没有多少价值。

这类商品空无一物的内容显而易见，是藏不住的。

从理想状态来讲，商品的内容与包装应该相互一致。

所谓内容，就是你内在所具有的东西。

你的性格会从你的眼神、脸上的微笑、所说的话、你随时准备倾听的程度，还有你的热忱、你的态度以及你的外表中表露出来。

包装是你的外表仪态：你的整洁、修饰、体重、穿着以及穿着的方式，还有你的姿态以及你所穿的鞋子。

本书所强调的自我销售是着重你的包装的内容，以及如何将它们发展到成为能使你更容易达到目标的一个绝好的亮点。

但是现在，让我们来考虑一些关于你的包装的一些事情。

## <<怎样销售你自己>>

毕竟，这是你给别人的第一印象。

销售 你自己就是从这里出发的。

成败与得失可以说都是因包装而起。

你多久会收到一些在运送过程中包装被草率处理的包裹？

如果这个包裹在运输过程中被摔在地上，沾满了灰尘，包装纸破了，或捆扎的绳子松了，你收到时大概会担心里面所包东西的状况了。

人也是一样。

我们的外表形象必然正面地反映出我们想积极地销售给其他人的品质。

如果外在的包装让别人开始怀疑我们，怀疑我们的内容，我们可能要对销售这件事说再见了。

照料身体的8个原则：1.每天都要沐浴或冲澡。

你会看上去更棒，你的感觉也会更好。

可以用一些古龙香水，但不要过量。

2.照料好你的头发。

有规律地经常洗头。

不要让自己显得过于古板，做个现在流行的发型，并将它梳理整齐。

不要让头皮屑影响了你的形象。

3.如果你是女性的话，请小心使用化妆品。

认真仔细地使用，让它来强化你最美的特征。

不要浓妆艳抹。

你所需要的是造成影响力，而不是去征服别人。

4.如果你是男性的话，尽可能地勤刮胡子，必要的话每天两次。

不要拿每天工作忙作为借口。

留着胡子不会让你看起来粗犷豪放，别人只会觉得你没有刮胡子。

在你的办公室、商店或抽屉里多放一支剃须刀。

5.如果你是女性的话，要经常护理你的指甲。

选择能衬显你双手指甲油，不要那种过于显眼的颜色。

黑色和艳红都是比较刺眼的颜色。

6.如果你是男性的话，要保持指甲整洁，并要常修剪。

修指甲是一件个人选择的事情。

抽烟的话，会在指甲上留下尼古丁痕迹。

女性更应该注意这一点。

7.保持良好的体态。

必要的话把多余的体重减去(这一点在后面的章节中还会介绍)。

从今天起就开始实施一个运动健身计划。

8.检查自己的姿态。

站要直，走路要抬头挺胸，收小腹，肩膀挺直。

记住，你是第一名。

第一名的人无论是站着还是坐着，从来不会显出一副懒散的样子。

(P19-22)

## <<怎样销售你自己>>

### 媒体关注与评论

书评 推销的要点是，你不是在推销商品，而在推销你自己。

——“世界最伟大的销售员”乔·吉拉德 乔·吉拉德……特立独行。

——《新闻周刊》 乔·吉拉德——真正完美的销售员。

——《福布斯》 乔·吉拉德抓住了无论通过何种努力都可以迈向顶峰的本质：树立雄心勃勃的目标；将成功形象化；努力工作；坚忍以及坚持你的原则。

——玫琳凯·阿什 玫琳凯化妆品公司创始人兼名誉主席 乔·古拉德不仅是位销售大师，而且还是位培训大师。

他有一种神秘的力量，能让你触摸到他成功的秘密。

——凯蒙斯·威尔逊 假日酒店创始人

## <<怎样销售你自己>>

### 编辑推荐

《怎样销售你自己》适用于所有产品领域的销售员及培训人员，可作为营销领域师生的最佳参考教材。

推销的要点是，你不是在推销商品，而在推销你自己。

——“世界最伟大的销售员”乔·吉拉德 乔·吉拉德……特立独行。

——《新闻周刊》 乔·吉拉德——真正完美的销售员。

——《福布斯》 乔·吉拉德抓住了无论通过何种努力都可以迈向顶峰的本质：树立雄心勃勃的目标；将成功形象化；努力工作；坚忍以及坚持你的原则。

——玫琳凯·阿什 玫琳凯化妆品公司创始人兼名誉主席 乔·古拉德不仅是位销售大师，而且还是位培训大师。

他有一种神秘的力量，能让你触摸到他成功的秘密。

——凯蒙斯·威尔逊 假日酒店创始人



<<怎样销售你自己>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>