

<<世界上最伟大的销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的销售圣经>>

13位ISBN编号：9787502184063

10位ISBN编号：7502184066

出版时间：2011-6

出版时间：石油工业

作者：(美)纳撒尼尔.C.小福勒|译者:张蕾//甘平//王少凯

页数：197

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>

## <<世界上最伟大的销售圣经>>

### 内容概要

1、英文原著，经典公版书，尚未引进汉语版，进入欧美畅销书排行榜，现在已经列为经典畅销书。

福勒这位作家随着其作品的引进，必成为下一个“卡耐基”。

去年他的作品诸如《25岁知道就晚了》Beginning

Right（英语直译《成功启程》）、《我最想要的幸福理财书》How To Save

Money（英语直译《你应该怎样攒钱》）和《真期望我20几岁就做对的事》Getting a

Start（英语直译《即刻启程》）中文简繁体字版相继在两岸三地隆重上市。

其中《25岁知道就晚了》上市4个月销售即突破10万册。

目前已经进入畅销书书榜。

2、作者本人就是财富的缔造者，曾白手起家创办出版集团。

并任首任董事会主席。

年轻时候也做过推销员。

3、作品作者是多产作家，很多书都已成为经典，这本还是西方销售员和营销公司职员入行时要求必读的推销书之一。

现在可查的译文版本有28种语言版。

仅美国亚马孙本书的各不同年代的平装本统计销售数据超过400万册、kindle

电子版超过150万份。

## <<世界上最伟大的销售圣经>>

### 作者简介

纳撒尼尔.C.小福勒 NATHANIEL C. FOWLER, Jr. ( 1858-1918 )

美国著名营销大师、教育家、作家、实验心理学和广告学的创始人之一，一生作品丰富，涉及面广泛，其中很多作品都已成为经典，“生命启程”系列为其代表作（Getting a Start 《即刻启程》、Beginning Right 《成功启程》、Starting in Life 《生命的启程》）。

其他著名经典代表作品有《书信的艺术》、《如何成为美国公民》、《我最想要的幸福理财书》、《怎样获得加薪》、《世界上最伟大的销售圣经》、《演讲的艺术》等。这些书在世界范围内出版了多种语言版本，全部是经典畅销书。

译、校者简况：

王少凯：沈阳大学外国语学院副院长，教授，辽宁省翻译学会副秘书长，剑桥商务英语（BEC）考官。

先后主持和参与国家及省级立项11项，发表论文18篇。

翻译并著有《奥巴马演讲精华》、《商用雍正智慧》等。

张蕾：沈阳大学外国语学院教师，主要讲授高级英语、翻译、专业四、六级辅导及毕业论文指导等课程，曾任全国公共英语等级考试（PETS）口试考官和托福、雅思主讲教师。

孔谧：加拿大籍华人，MBA、英语语言学士、国际经济与贸易学士、自由撰稿人。

现任东北大学外籍专家。

拥有十多年跨国公司与高校的多元文化的工作、学习经历。

曾任跨国公司董事长秘书、总裁助理、发展战略部高级专员、国际文化传媒公司合伙人等职。

现致力于国际文化、教育合作项目的开发，国际合作伙伴公共关系的维护与学院国际化的建设，同时致力于中、西方高等教育及企业管理的研究与咨询工作。

翻译并著有《世界上最伟大的谈判家》、《美国总统全传》、《无畏的希望——奥巴马的总统之路》、《改变才有机会——奥巴马的变革之路》、《颠覆大脑》、《缔造帝国经济的50位巨人》、等。

## <<世界上最伟大的销售圣经>>

### 书籍目录

#### 第一课 成为伟大推销员的第一步：搞懂销售这玩意儿

领悟销售的艺术，精通销售员必备的八大素质

学会在买家与卖家的博弈中占据有利地形

作为推销员，你值得骄傲

#### 第二课 成为伟大推销员的第二步：玩转销售

充分了解商品属性是销售成功的第一步

广博的知识有助于你的推销工作

销售中若缺乏信任，那么商场就成了赌场

在雇主与雇员的关系中给自己正确定位

室内销售员更要讲究销售艺术

室外销售员拥有更多成就伟业的机遇

#### 第三课 成为伟大推销员的第三步：

搞定销售对象绝对是一门艺术

了解买家与了解商品同等重要

招待顾客需要把握尺度、发自内心的

兼顾买卖双方的利益是成功销售的前提

良好的第一印象是你打开顾客心门的金钥匙

熟悉顾客不容忽视

给顾客善意的建议既要真诚又要讲究艺术

把握大局，推销方式不能让顾客反感

#### 第四课 成为伟大推销员的第四步：

具备大师级销售员的品质和精神

服从命令也是在提升自己

你既是雇主也是雇员，工作是发自内心的需求

个人仪表体现你的气质

保守主义和积极进取并不矛盾

主动承担本职工作以外的事情

别指望一切事物都让你满意

谦恭的态度如和煦的阳光温暖顾客的内心

坚持不懈相对于频繁跳槽是通往成功更安全的路

害怕自己不成功的人通常会遭遇失败

诋毁竞争者是最不明智的销售策略

良好的个人习惯是商业财富

守时是销售员最宝贵的商业财富之一

#### 第五课 成为伟大推销员的第五步：细节决定成败

#### 第六课 成为伟大推销员的第六步：学习先做个杂家，最终才能成为专家

附：世界销售大师如是说

## <<世界上最伟大的销售圣经>>

### 章节摘录

对此，我会建议你做一些变化吗？

那取决于环境。

另一家公司会给你同样好的职位吗？

你工作中的新东西、环境的变化会对你不利吗？

如果全力以赴，在原来的公司里难道不会富裕吗？

如果进入这家新的、先进的公司，自己会处于更加激烈的竞争压力之下吗？

你的能力与精力充沛的竞争者和推销者相比，孰上孰下呢？

所以我建议大家，在目前的工作上遇到再大的困难、再多的不满，无论如何都要坚持，除非你确信跳槽是可取或必要的。

成千上万成功的商人起步时只是公司的办公室勤杂员，而现在管理整个公司。

他们拥有骄人的商业业绩是因为经过了坚持不懈的努力。

停留在你的位置上，在同样的环境中从底层干到顶层是有优势的。

要知道，只要他被赋予良好的机会，在一个位置停留的时间越长，他就可能越富裕。

对于工业巨头或成就卓著的人而言，遵循他们的建议和行动往往是不安全的，因为他们是天才。

他们在任何事上都能成功，在任何地方都能赚钱。

将他们扔进灾难的海洋，他们会漂浮上岸，出售羁绊双脚的海藻。

但你不是天才。

直到你成为一个伟大的天才，对你来说，不要在路上不停地徘徊，研究普通人成功的经验，正确对待那些伟大天才的引导，这才是更安全的。

&hellip;&hellip;

## <<世界上最伟大的销售圣经>>

### 媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

这个概念的形成完全归功于我上学期间读过的纳撒尼尔·C·小福勒的这部《世界上最伟大的销售圣经》，它让我认识到销售的本质是什么。

——世界上最伟大的推销员乔·吉拉德 纳撒尼尔·C·小福勒不仅是位作家、学者、企业家，而且还是位培训大师和伟大的推销员。

他能把推销员和营销分析得如此透彻，简直令人折服。

《世界上最伟大的销售圣经》之所以成为销售员和营销公司必备的读物，便是最好的例证。

——《福布斯》杂志 任何一家企业都有两种基本功能(也只有这两种)，即创新与营销。

营销是企业的“引擎”，财务资源则是让这个引擎正常运作所需的“燃料”。

唯有注入燃料的营销引擎，才能推动组织向前迈进。

纳撒尼尔·C·小福勒的《世界上最伟大的销售圣经》不但是一线销售员的必读书，更是每个组织、企业所有员工的培训教材。

——管理大师彼得·德鲁克(Peter Drucker) 我从未尝过失业的滋味，这并非我运气，而在于我从不把工作视为毫无乐趣的苦役，却能从工作中找到无限的乐趣!纳撒尼

尔·C·小福勒的《世界上最伟大的销售圣经》不仅把销售上升到了艺术层面，这更是一本人学的经典，对年轻人来说是必备的涉世指南。

——世界第一股神:沃伦·巴菲特 这是一本每位推销业务员都希望一直带在身边的书。

它不仅是一本销售指南，更是影响我们一生的经典。

——美国营销大师 菲利普·科特(Philip Kotler)

<<世界上最伟大的销售圣经>>

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>