

<<推销就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<推销就这么简单>>

13位ISBN编号：9787504453976

10位ISBN编号：7504453978

出版时间：2005-5

出版时间：中国商业出版社

作者：丁春生

页数：196

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>

<<推销就这么简单>>

内容概要

推销，真的那么难吗？

“不！

其实推销很简单！

” 《推销就这么简单：95种成功推销致胜术（中国营销版）》透过世界级推销大师原一平、乔·吉拉德、奥里森·马登、神谷正太郎等人做推销时的上千种方法中厘析出95个最有效的方法，用简单、轻松而深蕴哲理的语言和故事，向你讲述决定推销能否成功的种种细节。

《推销就这么简单》一书伴你创造卓越的销售，是当今众多企业推销人员的必备手册。

当你销售成功后，你也会说：“推销，就这么简单！

”

<<推销就这么简单>>

作者简介

丁春生，1975年生，安徽宿县人。

中文本科、企业管理研究生。

1997年开始，一直从事企业营销与管理的研发。

1999年被北京牧迪文化聘为企业营销顾问、首席讲师。

2002年，新加坡《出版态势》杂志特邀编辑。

先后发表个人著作近十部，长达200多万字。

出版个人主编署名图书几十部。

中国第一本《哈佛商学院工商管理硕士MBA教程》的主编。

2004年，专心从事《观察中国》系列专题研究。

<<推销就这么简单>>

书籍目录

第一篇 思考第一，行动第二1 必须经历的三大磨炼2 最可怕的是看不见的敌人3 精诚所至，金石为开4 成功的关键不在商品5 屈为求全6 莫使“资料”成“死料”7 从“卖”到“赚”的秘密武器8 超越时间9 个性——是个关键的因素10 善于在工作实践中提高是成功的关键第二篇 为签单作好充足的准备11 拿名片不当回事，那你就死定了12 用感情还是用技巧13 购买与否，取决于心理14 把西装当制服，有时会让你一败涂地15 “男人”法则16 没有“三爱”的人做推销，一定失败17 发现自己的缺点有多少，你就可能进步多少18 勿为金钱所左右19 仔细琢磨：他为什么说“不”20 想办法让你的魅力四射21 乘车莫忘搜集信息22 学会将“紧张”轻松地赶走23 只有傻瓜才会舍近求远24 观察入微，增强感受力25 只有蚕才能吐绢丝26 动中求静，调剂身心27 将善缘进行到底会培养潜在客户第三篇 初访，我全力追求成功28 每天只需提前几分钟29 挨户推销是基本30 “一次逃避”都不行31 找说话算数的人32 守时才能守信33 “望、闻、问、切”34 递名片这样至关重要的小动作35 接受名片的方式不可小看36 被拒绝是一天推销工作中的早点37 只想尽快成交，结果恰恰相反38 让客户“恋”上你！
.....第四篇 如何使再访获得成攻第五篇 如何使商谈顺利成功第六篇 最后的胜利者

<<推销就这么简单>>

章节摘录

11.拿名片不当回事，你就死定了 日本有句俗话：“羁旅之人无牵挂”。意思是说，平常在熟悉他的人面前，由于面子问题，不敢胡作非为，一旦到了陌生的、别人不认识他的地方，其会以“反正没人认识我”的心态，而干出一些出格的事情。

不知你平时是否注意到没有？

几乎任何一个风景游览区的一些千年古树或在一些名胜古迹上都刻画着“×××到此一游，年月日”，而旁边还会有醒目的“勿伤树木”，“勿乱刻画”之类的警告牌。

看到以后，也许你的第一反应就是骂这种人不讲公德，太幼稚！

然而细想起来，这种在名胜物上刻字与小孩子在墙上乱涂乱画多少是有些不同：小孩只是在表露自己内心形象，而大人这种“留字”却是一种“自我延伸”的心理现象。

即：“这种地方也许一辈子再也不能来了，还是留个纪念吧”，“也许自己能万世留名哩”，“若干年后如果故地重游的话，看到自己的留言，便仿佛又回到今日”。

名片正是一种“自我的延伸”，从上例可知它对于本人的重要性。

所以，作为推销员，提醒你，不要亵渎了它。

乔·吉拉德是世界吉尼斯汽车销售冠军，在他还未成名前，他曾做过某集团公司的采购部经理。

有一次，他负责采购一批金额约300万元的办公设备。

本来他已经决定向P公司购买了。

一天，P公司的销售负责人打来电话，说要来拜访他。

他心想，当对方来时就可以在订单上盖章了。

不料对方提前来访，原来是因为对方打听到其公司的子公司打算要更新办公设备，希望子公司需要的各种设备也能向P公司购买，所以P公司的销售负责人带着一大堆资料，摆满了桌子。

当时，他正有事，于是便让秘书请对方稍等一下，对方等了一会儿，不耐烦地收起资料说：“我还有事，您先忙吧，我改天再来打扰！”

也许对方认为他没有决定权吧。

突然，乔·吉拉德发现对方在收拾资料准备离去时不小心把他的名片丢在地上，而且上面还留下了非常清楚的脚印。

这种失误等于是亵渎他的“自我延伸”。

于是，他一气之下，便向别的厂家购买了办公设备。

由此可见，不同的名片使用方法有时可以促成生意，但又有时可毁掉生意。

……

<<推销就这么简单>>

媒体关注与评论

当你第十次被拒绝的时候，其实你已经接近客户埋单的边缘了。
你只要准备再被拒绝五次的心理，成功就开始向你微笑了。

——原一平 我发现：其实最赚钱的生意就是推销，你只要把人们心里需要光明的那一支蜡烛点燃。

你就会知道，财富更喜欢点燃蜡烛的人，而不是享受烛光的人！

——汤姆·霍普金斯 推销其实是件最简单、最愉快的事：你只要找到最有效的方法就会很容易推销成功；成功的推销员会意外地享受客户给你的人生肯定和赞赏。

——松下幸之助 黑暗笼罩的时候，任何人都会为眼前的路而踟躇。
而惟一能够并且敢于大步前进的人肯定是熟悉路况的人和手中拿着拐杖的人。

推销就是在黑暗中行走，而拐杖就是最有效的武器。

——乔·吉拉德 一个小小的动作，哪怕只是一个非常非常细小的动作，都会左右客户的决定。

——李嘉诚

<<推销就这么简单>>

编辑推荐

推销，真的那么难吗？

“不！

其实推销很简单！

” 本书透过世界级推销大师原一平、乔·吉拉德、奥里森·马登、神谷正太郎等人做推销时的上千种方法中厘析出95个最有效的方法，用简单、轻松而深蕴哲理的语言和故事，向你讲述决定推销能否成功的种种细节。

《推销就这么简单》一书伴你创造卓越的销售，是当今众多企业推销人员的必备手册。

当你销售成功后，你也会说：“推销，就这么简单！

”

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>