

<<乔.吉拉德快速推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<乔.吉拉德快速推销技巧>>

13位ISBN编号：9787506491389

10位ISBN编号：7506491389

出版时间：2012-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：兰晓华

页数：235

字数：184000

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>

## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 前言

如果你从事推销行业，那么你可能不知道乔·吉拉德——一位伟大的推销员，一个推销行业的神话。

他1929年出生于美国一个贫民窟，他从懂事时起就开始擦皮鞋、做报童，做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。

他患有严重的口吃，35岁以前，他换过40多个工作都无所作为，可以说，他曾经是个失败者，直到他加入汽车推销行业，他辉煌的人生便开始了。

谁能想象得到，这样一个不被看好，而且背了一身债务几乎走投无路的人，竟然能够在短短3年内被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。

他一生的零售销售总纪录是13001辆；每月最高销售纪录174辆，连续12年平均每日售出6辆车。

他一直被欧美商界当成“能向任何人推销出任何产品”的传奇式人物。

乔·吉拉德的成功自然有他独特的方法。

成功人士的方法是我们成长的最佳参照。

乔·吉拉德曾经说过：“推销的要点不是在推销商品，而是在推销自己。”

这句话，可能很多推销人员都听说过，你很可能不会以为然，然而，这句话却真实地反映了吉拉德的推销思想——吉拉德在推销工作中从不放过任何一个小小的机会，一张名片就能成为他推销的“敲门砖”，并使自己跨越陌生人之间的障碍与客户进行沟通，这就使推销前进了一大步。

因此，销售商品前，请先销售你自己！

其实，站在这个新时代的起点上，我们每一个销售人员都充满了希望，只要我们学会吸取经验，就能够站在这位巨人的肩膀上，展望自己的未来，成为下一个乔·吉拉德。

这本书就是推销员借鉴巨人的最佳途径，它向我们展示了吉拉德的每一个推销技巧，并结合吉拉德和一些销售精英们的推销事迹，从实用性出发，为刚刚进入销售行业和正在从事销售工作的朋友提供了切实可行的具体方法。

通过本书，你可以更好地进行销售工作，继而在现有岗位或未来的岗位上轰轰烈烈地做出一番成就。

编著者 2012年4月

## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 内容概要

乔·吉拉德——连续12年被《吉斯尼世界纪录大全》评为世界零售第一、连续12年平均每天销售6辆车、迄今唯一荣登汽车名人榜的销售员。他从不认命，自强不息，他不断创新，超越自我，他用坚韧不拔的精神超越了一切，创造了伟大的传奇！

本书正是本着向乔·吉拉德取经的目的，帮助广大销售员提高销售水平，提升自我价值，找出属于你的个人特质，让你借助销售大师的经验和教训，成为另一个销售界的明星！

## <<乔.吉拉德快速推销技巧>>

### 作者简介

兰晓华，品牌营销专家，主要研究区域经济、城市营销、电子商务、网络营销、旅游景区策划等领域，出版有《城市营销》、《给市长上课》、《策划人手记》、《山城烟雨》（诗集）、《网络营销战》等，曾任蓝色创意（本土4A）创意总监、大连市城市营销顾问小组成员、《福布斯》广州首席代表、现任香港商报传媒首席品牌官，香港中文大学特约研究员、梦芭莎品牌顾问、中国国土经济学会高级理事、中国电子商务协会顾问、中国连锁经营协会战略顾问、中国策划研究院顾问、品牌中国联盟顾问。

## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 书籍目录

- 第1章 认知自己，建立销售自信
  - 学会使用世界上最有力的词
  - 搞清楚是什么会让你产生恐惧
  - 要有强烈的“我可以”的信念
  - 找到销售中建立自信心的方法
- 第2章 推销自己，顾客从认识你开始了解产品
  - 让自己成为销售中的一种品牌
  - 把自己推销出去也是一门销售课
  - 掌握几种接近客户的技巧
  - 要做到对自己的产品了如指掌
  - 用魅力谈吐成就好的开始
- 第3章 目标明确，销售一定要缜密规划
  - 要干得聪明而不仅是勤劳
  - 事先为客户创造多种需求的规划
  - 营造良好的销售环境
  - 分析客户类型，计划应对策略
  - 要做好排除客户异议的准备工作
  - 牢记销售目的，让主动权始终掌控在自己手中
- 第4章 准备充分，工具与资料让销售更有把握
  - 吉拉德的工具箱
  - 制作并巧用档案卡片和信件
  - 准备“实例资料”，事实更有说服力
  - 了解销售环境，以便就地取“材”
  - 每天的销售总结都是对下一次的准备
  - 同类产品的相关材料亦要具备
- 第5章 用心接待，投入地观察能抓住有效信息
  - 话里有话，试着揣测顾客的心
  - 发现客户的眼神与微表情
  - 客户的神色正在表达他最重视什么
  - 瞬息的表情透露的是顾客的真心
  - 装扮服饰暗示顾客的需求与品位
  - 嘘寒问暖中发现客户的意愿
- 第6章 专业展示，用点心思让客户更信赖
  - 独特理念，吸引更多人观看展示
  - 让顾客参与产品的演示
  - 用专业买家的眼光来解读产品
  - 在展示过程中进行有效提问
  - 展示不必细，但一定要展示得巧妙
- 第7章 热忱始终，有源源不绝的激情才能做好销售
  - 学会消除不良情绪
  - 热情是可以锻炼出来的
  - 让销售变得有趣些
  - 不要因为别人的打击而颓丧
  - 热爱工作，不要在乎他人的眼光
  - 始终洋溢着神采，才会更有感染力

## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 第8章 善挖客户，每一个人都是你该珍视的对象

名片的功用超乎你的想象

让身边人成为你发现新客户的“猎犬”

制订潜在客户名单，宁可被拒也绝不放过

善于挖掘，让老顾客的需求源源不断

拓宽视野，一个关系点可以扩展出无数关系网

“250法则”，看到顾客背后的顾客

### 第9章 感性销售，用真挚的情感化解顾客的疑虑

乔·吉拉德的独创秘籍——感性销售

倾听的技艺成就销售的辉煌

用自己的经历感动顾客的心

做知己，替顾客说出心底的烦恼

用真诚的赞美去愉悦顾客的心

讨巧煽情让顾客喜欢上你

### 第10章 电话生金，透过声音的销售密码

用好电话这根销售黄金线

把握细节，接挂电话不是简单地拿起放下

电话里的轻松幽默，缓解尴尬

礼貌用语改变客户的态度

区别客户性格特征，沟通用准最佳方式

### 第11章 成交有道，快速销售就要有所谋略

推销的最佳策略是相对的诚信

引人入胜，学会散发产品的魔力

巧用激将之法，迅速达成交易

绝妙配合，关键时刻同事助你一臂之力

为顾客憧憬使用产品后的效果

升级优惠策略，让顾客乐意付出更多

### 第12章 管理时间，不错过每一个销售时机

分秒必争，和“有用的人”吃饭

避免拖拉，现场进行交付最理智

快速创口碑，让某些顾客免费使用产品

顾客犹豫的时刻是你敲定交易的时机

百试不爽的销售魔咒让成交更高效

整理时间，不要因时间冲突丢掉任何一个客户

### 第13章 倾听客户，理解客户的需求是你的制胜点

微笑聆听时你已经赢得客户一半的心

在聆听中给予客户最适宜的回应

耐心地倾听能为你促成交易

顾客的需求就是你的使命

做顾客的知己，多多制造共鸣

### 第14章 稳妥售后，老客户为你实现不败的销售梦想

“第二次竞争”就是售后的开始

让客户感到自己永远是最被重视的那一个

和顾客建立长期的合作关系的技巧

挖掘老客户身上的潜在效应

维护老客户的方法

让老客户有动力为你推销产品

<<乔.吉拉德快速推销技巧>>

参考文献

## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 章节摘录

版权页：学会使用世界上最有力的词 什么是自信？

自信是这样一种心态：你相信自己的选择是正确的，你相信自己的能力是出众的，你相信自己一定会成功。

你不可能每一次销售都会成功；你的失败概率可能很高；不可能所有的老板都赏识你，都给你机会；不可能所有的顾客都会欣然接受你的销售，所以，面对无数次的挫折、失败，你必须要有足够的自信心。

如果连自己都没有信心，连自己都说服不了自己，又怎么能说服顾客、感染顾客来购买你的产品呢？

乔·吉拉德1929年出生于美国一个贫民窟，他从懂事时起就开始擦皮鞋、做报童，后来又做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。

35岁以前，他只能算个全盘的失败者：患有严重的口吃，换过40份工作仍然一事无成，负债累累，朋友也都弃他而去。

“我遭遇过一次人生的低谷——我的事业在一夜之间垮了，我又变得一无所有，负债达6万美元之多。

法院要没收我的家当，银行要拿走我的车子。

更糟的是，家里连一点吃的都没有，两个年幼的孩子——小乔和格雷丝整日饿得嗷嗷叫。

这样的情景是一场噩梦。

”吉拉德曾经这样叙述自己的遭遇，但他也说：“没关系，笑到最后才算笑得最好。

他望着一座高山说：我一定会卷土重来。

他紧盯的是山巅，旁边这么多的小山包，他一眼都不会看。

3年以后，他成了全世界最伟大的销售员——“因为我相信我能做到。

”“信心产生信心，我再次确认这句话对我产生的力量。

一年内，我的汽车销售业绩达到了1425辆，我终于从失败转而成为世界上最伟大的汽车推销员。

”乔就是这样一个传奇式的人物，他从一个身负重债、走投无路的人，竟然在短短的三年间就成为一个世界顶级销售员，而且，他至今还保持着销售昂贵商品的空前纪录——平均每天卖6辆汽车，最多一天销售18辆，一个月最多销售174辆车，一年最多销售1425辆，在15年的销售生涯中总共销售了13001辆。

是什么让乔·吉拉德走向了销售的顶尖位置？

是自信！

推销需要自信！

销售人员要想成功敲开客户的心门，并且要能够说服他们，赢得他们的信任和欣赏，就必须坚信自己的能力，然后从容不迫地与他们侃侃而谈。

如果销售人员缺乏自信，害怕与客户打交道，那么最终会一事无成。

世界酒店大王希尔顿，用少量资本创业起家，有人问他成功的秘诀，他说：“信心。

”美国前总统里根在接受《成功》杂志采访时说：“创业者若抱有无比的自信心，就可以缔造一个美好的未来。

”然而，现实推销中，很多销售人员都做不到这一点。

一旦客户提出“不需要”或者“价格太贵”等问题时，他们便断言：要做成这笔买卖是不可能的。

实际上，世界上没有什么不可能的事。

在那些成功的销售员的字典里面，根本没有“不可能”三个字。

只要你有信心坚持下去，就有成功的可能。



## <<乔·吉拉德快速推销技巧>>

### 编辑推荐

吉拉德的销售秘密，在《乔·吉拉德快速推销技巧》中完美呈现。  
他不仅是位推销大师，还是位培训大师。  
让这位销售传奇，为你推开成功的大门。

<<乔.吉拉德快速推销技巧>>

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>