

<<将任何东西卖给任何人>>

图书基本信息

书名：<<将任何东西卖给任何人>>

13位ISBN编号：9787807260271

10位ISBN编号：7807260270

出版时间：2005-4

出版时间：天地出版社

作者：乔·吉拉德

页数：238

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>

<<将任何东西卖给任何人>>

内容概要

《将任何东西卖给任何人》作者是世界最著名的汽车销售乔·吉拉德，《吉尼斯世界纪录大全》记载了他的汽车销售纪录。

他在《将任何东西卖给任何人》详细介绍了自己14年的汽车销售经验。

他对汽车销售的各种方法无所不用其极。

虽然他只有高中文化程度，但他的作品生动直观、通俗易懂、故事性强。

因此《将任何东西卖给任何人》具有极高的阅读价值。

<<将任何东西卖给任何人>>

作者简介

乔·吉拉德——完美的销售员。

生于贫穷：1928年处于美国大萧条年工；父辈是四处谋生的西西里移民。

长于苦难：为了生计9岁就开始送报纸、擦皮鞋；遭受父亲的辱骂；瑞受邻里的歧视。

自强不息：父亲辱骂他一事地成时下决心，要证明父亲错了；受到歧视时和别人拼命；母亲的关爱使他始终坚信自己的价值。

不懈奋斗：坚持上学直到高中；做过40多种工作；破产巨额负债也没有灰心；做销售努力改掉自己的口吃；对待顾客坚持诚信，属守公平原则；不墨守成规，不断创新自己的方法，超越自我。

<<将任何东西卖给任何人>>

书籍目录

序言 成功路从脚下开始第1节 我们都是销售员第2节 销售是伟大的职业第3节 寻找适合你的方法第1章 别无选择第1节 成功不是天生第2节 在艰难岁月中成长第3节 容易钱，挣得好辛苦第4节 现实——刻骨铭心第2章 成功源于心无杂念第1节 有目标是成功的开始第2节 我怎样卖出第一辆汽车第3章 赢得顾客心第1节 别把顾客不当回事第2节 双赢的较量第4章 恒久不变的250法则第1节 1=250第2节 掏钱的人是顾客第5章 时间管理与情感驾驭第1节 别加入小圈子第2节 初入职场的困惑第3节 理解成功的价值第4节 努力总会让事情向好的方向发展第6章 怎样找到你的顾客第1节 抓住细小的生意线索第2节 掌握电话销售的技巧第3节 销售的基本功——建立顾客信息系统第7章 寻找种子客户第8章 做销售必备的工具第9章 定期沟通第10章 生意介绍人计划第11章 落实计划第12章 成功需要的三种基本态度第13章 顾客眼中的你是什么样子第14章 销售产品的气味第15章 获取销售信息第16章 把握成交一刻第17章 持续销售第18章 突破自我第19章 投资你的客户第20章 走向成功的巅峰

<<将任何东西卖给任何人>>

媒体关注与评论

乔·吉拉德是一位完美的销售员。

——福布斯 乔·吉拉德.....特立独行。

——新闻周刊 顾客常常遭受冷遇.....乔却对顾客怀有一种天然的关心。

——汤姆·彼得斯 对于汽车行业来说，乔·吉拉德就像棒球界的泰·柯布一样富有传奇色彩

。

——福特汽车 乔·吉拉德不仅是一位销售大师，而且是一位培训大师。

他有一种神秘的力量，能让你触摸到他的成功的秘密。

——凯蒙斯·威尔孙 假日酒店连锁集团创始人 乔·吉拉德掌握了成功的本质；树立雄心勃勃的目标，将成功形象化，努力工作，坚持，坚持。

——玫琳凯·阿什 玫琳凯化妆品创始人

<<将任何东西卖给任何人>>

编辑推荐

想赚更多的钱吗？

荣膺“世界轿车和卡车零售冠军”的第一销售员乔·吉拉德教你有关销售的“秘密”和“灵感”：怎样获取销售信息？

怎样寻找种子客户？

怎样定期与客户沟通？

怎样落实生意介绍人计划？

怎样持续你的销量？

有了这部销售宝典，你的业绩还用愁吗！

看完这《将任何东西卖给任何人》之后，你就会了解他的坚强、自信和机灵。

他在书中列举了很多真实的案例，提供了大量可操作的方法。

他介绍的方法明确而具体，不仅可用于汽车销售，也可用于其他商品的销售。

1928年出生的吉拉德现已77岁了，读完《将任何东西卖给任何人》，你会喜欢上这位直率的美国老人的。

对于大部分人来说，销售是令人鄙薄的工作或职业，但是销售是必不可少的和无法替代的，因为商业总离不开销售，即使现在出现了网上销售。

全国乃至世界每天有不计其数的人在做销售。

销售确实是一种重要的职业，它与我们的生活息息相关。

在我国营销业迅猛发展之际，《将任何东西卖给任何人》的推出尽管太晚太晚了，但它将帮助我们更有效地传播有益的实践经验。

《将任何东西卖给任何人》一定会给所有读者带来收益。

<<将任何东西卖给任何人>>

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>