

世界上最伟大的推销员智慧全书



[世界上最伟大的推销员智慧全书_下载链接1](#)

著者:张真慕 著

[世界上最伟大的推销员智慧全书_下载链接1](#)

标签

评论

这本书很好 内容很齐全 概括面特别广

在一种神秘兮兮的氛围下学习。之后也实战过～～感触蛮深的，常常一招致胜。但不能滥用，因为需要一定的功力。回想着自己走过的路与对客户时采取的方式。销售攻心术很多可以借鉴。记得之前老总说过，只要把销售给弄透了，你就是百万富翁销售员～～更系统，更有分类，

刚收到，还没来得及看，看了再做深入评价。

这真的是很值得一看的书。。。。。。。。。

不错值得购买，望大家也有同感。

掌握推销法则，掌握成交秘诀，你就不再是一个走街串巷的小商小贩，而是像那些世界顶尖的推销大师那样，走到哪里都能够充满自信且面带微笑地说：“我是一名令人骄傲的推销员，在我这里没有卖不出去的东西。”

不知道是正版还是假的，以前别人买的都很小一本。这本很大

到了，发货有点慢，一次买得太多，还没来得及看

还不错吧。。。。。。。

还没看门呢，但书的质量不错！是正版的！在京东买书值得信赖！售后有保障！

如果不能做到屡败屡战，那么很难坚持到最后。突破销售的瓶颈，往往在于最后那一刻的坚持。这种坚持，包含了销售人员应有的耐心

、信心，是在销售舞台上长袖善舞的必备素养。一些销售新人上岗后，都会接受魔鬼训练，这其实就是对销售心理的一种历练。

掌握成交秘诀，你就不再是一个走街串巷的小商小贩，而是像那些世界顶尖的推销大师那样，走到哪里都能够充满自信且面带微笑地说：“我是一名令人骄傲的推销员，在我这里没有卖不出去的东西。”

这本书不但对人性进行了深刻的探讨和分析，并且通过著书和演讲等方式，激励了千千万万陷入迷茫和困境中的人，使他们重新找到自己的人生，也使其本人享誉世界：由一个贫民之子，成为了世纪名人和富翁

不错，不错，孩子和我都很喜欢。

刚到货前十几页都是白纸，已经换货了。

这本书我反反复复看了好几遍，最后我总结出的一个道理就是：得人心者得市场，这个世界上没有一次性消费的顾客，而且每一个顾客都是人际关系网中的一个点，并通过关系网与其他的点发生关系，从而带动整个网络

推销员缺乏职业观念，是个相当严重的问题。他会产生“我为什么会选择推销员这个职业”的疑问，从一开始就已注定要走失败之路。因为推销的行业中，只有职业性推销员才能成功，缺乏职业观念是重大的致命伤。

虽然这本书不是一本自传，但是在本书中，也有许多发生在作者身上的有意思和价值的事情。作者把这本书献给我深爱的祖国，献给渴求进步的青年一代，因为我深信：惟有更多的青年找到了自信和快乐，找到了真正属于自己的成功之路

还没有看，等看了再来评价！

好评好评好评好评好评好评

如果推销员缺乏伦理道德观念，也会产生相当大的问题。尽管物质文明发展迅速，人的内心却空洞无物，岂不令人惋惜？一旦陷入现代社会的精神弊病中，将会沉迷于功利主义，自私自利，内心充满拜金主义，甚至为达目的不择手段。

只有学会读心，通过诱导顾客的心理，有效激发顾客的购买欲望，才能顺利成交，从而让自己成为销售行业中的一名佼佼者。每次销售人员从一开始找到一个客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和顾客进行心理上的交战

非常值得一看，推荐此书

挺好的，挺不错的书

这书的内容比较丰富

它还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富还能得到自己价值的实现，获得人生的快乐。愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！

推荐这本书给大家，愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长。推荐！

世界上最伟大的推销员》这本书像我们介绍了多位顶级推销大师的经典推销故事，我觉得对我以后的工作生活都会有很大的帮助，感谢卖家的推荐，非常喜欢这本书，谢谢卖家。

推荐这本书给大家啊，这是一本经典的能教你把任何一件产品卖给任何一个人的全套本领的教科书，它还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富还能得到自己价值的实现，获得人生的快乐。

推销员若是以自私自利为基础，拓展业绩时一味地笼络客户，固然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。须知，在商业领域中，信用永远第一。

愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长。推荐这本书给大家。

推销员若是以自私自利为基础，拓展业绩时一味地笼络客户，固然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。须知，在商业领域中，信用永远第一。

知道销售对象是如何想的，这比什么都重要。不懂心理学的销售人员，往往会产生适得其反的效果。本书通过大量真实案例辅以详实的解析，从销售人员的心理领悟、顾客的消费心理透视及销售过程中的心理博弈等加以阐述。

红红火火恍恍惚惚

刚开始工作，没有期待有一本书是一剂良药，把它作为一种参考，其实还真是不错的。消遣之余能反省一下是否能改变心态，改变做法。简简单单，便宜的一本书送给自己，给工作带来很大的帮助。

当一个推销员看见别人推销成功时，首先想到的应该是这是个人素质的成功。固然，成功的路是由无数失败、无数拒绝组成的，失败也好、拒绝也好也并不可怕，但推销员本身的素质得不到提高

推荐这本书给大家啊，愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长

一旦陷入现代社会的精神弊病中，将会沉迷于功利主义，自私自利，内心充满拜金主义，甚至为达目的不择手段。而终日处于这种备战的状态，情绪必定大受影响，以致陷入不安定的状况之中。

挺不错的，物美价廉，值得购买！

本书咋看起来是一本为推销员写的书，但事实上，适合所有寻找人生价值的人，他确是一份不可多得的厚礼。本书不像其他成堆的推销书一样，不论你是什么职业，这本书都会对你有益。

这本书告诉我一个很简单的道理，“弱者任情绪控制行为，强者通过行为控制情绪。”这句话看起来那么简单可是又有几个人能够真正做到呢？？

看了，觉得还不错

还不错，好好看看

成功的路是由无数失败、无数拒绝组成的，失败也好、拒绝也好也并不可怕，但推销员本身的素质得不到提高，这种失败与拒绝始终得不到阻止那就不是可怕，而是可悲的。

推销员应具备的素质有很多，世界上最伟大的推销员也不一定完全具备，但如下素质是不可或缺的。在这里，我们可以将推销员的基本素质比喻成一棵“大树”，树枝的大小，分别代表着素质的重要程度。

想要提高销售业绩朋友，看看这本书埃一个自我意识说，如果对方不签约，那么对方真的会损失一个千载难逢的机会，无法实实在在地体会到我的产品给他的生活带来的改变。

顾客有时不需要过深地了解你，可能仅凭见你的第一印象，就判断你是否可靠、真诚和专业。所以，请努力做到行止端正、精力充沛、握手有力、自然大方、文明礼貌。

《世界上最伟大的推销员智慧全书》给你提出实用的建议，教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心，让它成为你随“心”携带的推销宝典吧！

本书自问世以来，已被翻译成数十种语言文字，在全球的总销量达到数千万册。各行业的无数有志者从本书中找到了神奇的力量，并藉此改变了自己的命运！

愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长

《世界上最伟大的推销员》可以让你少走弯路，为你绘制出最精确的推销地图，标示出通向成功的最佳路径，使你尽快成为推销高手。

或许是因为最后两件，所以有点瑕疵，倒是不影响看。

对于自己的将来不敢有所憧憬，也无法遵守公司的工作方针，更不懂得爱惜自己的商品。我行我素，缺乏爱公司的精神，不听前辈同事们的忠告，以致自己没有一个朋友，最后会变得不尊重自己、看轻自己，这种结果将是非常可怕的。

推销工作并不是最复杂、最不好掌握的工作，但是，不具备基本的专业技能也是绝对做不好的，推销员应具备的素质有很多，世界上最伟大的推销员也不一定完全具备，但如

下素质是不可或缺的。

好快 每次上课前都在京东购买 学生们很喜欢

失败与拒绝始终得不到阻止那就不是可怕，而是可悲的。所以说，推销工作并不是最复杂、最不好掌握的工作，看一看这本书会学习不少经验。非常好

推销员本身的素质得不到提高，这种失败与拒绝始终得不到阻止那就不是可怕，而是可悲的。所以说，推销工作并不是最复杂、最不好掌握的工作。

如果你对世界充满困惑，如果你前进中迷失了方向，看看吧，带给你力量的一本书。生活原来可以这样过，坚持下去它绝对能改变你的人生。强烈推荐！

这些销售大王、大师、销神以自己的聪明才智、敬业之心创造了无数的销售奇迹，同时也为自己赚得了巨额财富，他们是值得人们尊敬的人物。

推销员是一个智慧的工作职业，是最容易取得胜利，也是最容易失败的职业。市场经济并不是一个只顾利益、道德沦丧的经济，相反，它要求我们互相尊重，真诚合作

最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。还在等什么？快快行动起来，你再做什么都将会是最优秀的！

面对陌生人，你能自信满满、侃侃而谈吗？面对无情的拒绝，你能再次站起来，从容地向拒绝你的人提出请求或交易吗？本书教你如何做一个销售精英。

这本书会教会你很多东西，推荐。推销大师有更高的梦想、更坚定的进取精神、自我驾驭能力、判断能力、沟通能力、应变能力和口才技巧

推销员是一个智慧的工作职业，是最容易取得胜利，也是最容易失败的职业。市场经济并不是一个只顾利益、道德沦丧的经济，相反，它要求我们互相尊重

如果你是一位保险推销员，你就必须对保险知识、健康知识了然于胸。总而言之，身为一位推销员，对于有关销售商品的知识，都应该积极涉猎。

它还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富还能得到自己价值的实现，获得人生的快乐。推荐这本书给大家

物流很快 第二天就到了 书还没看 不知道内容咋样

其实，销售没有那么艰难晦涩，本质上销售就是搞定人的学问！打开人的最重要环节就是对顾客心理的把握，完成情感铺垫，进而沟通销售信息。

本书适合有志于从事销售行业的人士或是对销售感兴趣的人，《一本书读懂销售心理学》就是在研究销售过程中涉及到的人，以及人的行为反映出来的现象。

书非常好，我喜欢看别人成功的故事，虽然我不能像那些人一样伟大，可是他们的可贵之处我还是能多少学习一些，使自己成为一个优秀的人。

推销员缺乏职业观念，是个相当严重的问题。他会产生“我为什么会选择推销员这个职业”的疑问，从一开始就已注定要走失败之路。

书相当好看，
当今社会，销售为王。上至达官显贵，下至平民百姓，人人推销。任何一个成功和有影响力的人，都必然是很好地推销了自己的人。

只要充分利用每一次机会，赢得顾客的心，就一定能成为最后的赢家。这是很不错的
一本书，多谢卖家的推荐，以后还会常来得，希望卖家生意越来越好

这本书给你提出实用的建议，教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，
培养坚持不懈的精神，提高自尊心，让它成为你随“心”携带的推销宝典吧！

很好，速度也快，下次还会再来

我行我素，缺乏爱公司的精神，不听前辈同事们的忠告，以致自己没有一个朋友，最后
会变得不尊重自己、看轻自己，这种结果将是非常可怕的。

非常不错的一本教你如何推销的好书哦！

推销员缺乏职业观念，是个相当严重的问题。他会产生“我为什么会选择推销员这个职
业”的疑问，从一开始就已注定要走失败之路。

“各行有各行的道”，其实，要成为一个优秀的推销员远不像想象的那么简单，成为世
界级的推销大师也远不比成为科学家和魔法大师容易。

很多人像我推荐这些书，而且正如大家所认可的那样很受欢迎，我看书之前总是会习惯
看前沿，我相信会是“书中自由黄金屋”的书，期待这书给我带来的财富。

当今社会，销售为王。上至达官显贵，下至平民百姓，人人推销。任何一个成功和有影
响力的人，都必然是很好地推销了自己的人。

最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。还在等什么？快快行动起来，你再做什么都将会是最优秀的！

喜欢励志故事的朋友们这本书绝对不要错过，从这些伟大的销售员身上，我们学到的不只是技巧，更是他们的高贵品格。非常精彩。

这本书教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心，让它成为你随“心”携带的推销宝典吧！

简单的看了一下大概，还没有时间细看，但感觉这本书的内容还是可以，没有另一本书的内容详细。对初学者来说还是可以借鉴一下。

当今社会，销售为王。上至达官显贵，下至平民百姓，人人推销。任何一个成功和有影响力的人，都必然是很好地推销了自己的人。

所有销售人员都明白“关系近了好办事”的道理，但是不见得每个销售人员都懂得如何营造吸引客户的强大气场，从而拉近关系。

如果推销员缺乏伦理道德观念，也会产生相当大的问题。尽管物质文明发展迅速，人的内心却空洞无物，岂不令人惋惜。

将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长。

我要在智慧的指引下，走出失败的阴影，步入富足、健康、快乐的乐园，这些都是世界上最伟大的推销员智慧全书给我的，远远超出了我自己曾经期待的。

这本书向我们介绍了多位顶级推销大师的经典推销故事，对以后的工作生活都会有很大的帮助，非常喜欢这本书，强烈推荐。

教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心，让它成为你随“心”携带的推销宝典吧！

如果推销员缺乏伦理道德观念，也会产生相当大的问题。尽管物质文明发展迅速，人的内心却空洞无物，岂不令人惋惜

哎呦，不错哦。

如果推销员缺乏伦理道德观念，也会产生相当大的问题。尽管物质文明发展迅速，人的内心却空洞无物，岂不令人惋惜

它还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富还能得到自己价值的实现，获得人生的快乐。推荐这本书给大家。

推销员应具备的素质有很多，世界上最伟大的推销员也不一定完全具备，但如下素质是不可或缺的。书中讲得很清楚。

每个人都可以从这本书中找到神奇的力量，分享推销高手的成交秘诀成就伟大推销员的行动指南。

书非常有帮助，应该看一看。最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。

尽管我一直没有从事销售工作，这本书是第二次购买了，认真地练习过10个月，认真研读此书，生活会更幸福，强烈推荐。

好评！相信京东！速度快！品质好！赞一个！

我觉得对我以后的工作生活都会有很大的帮助，感谢卖家的推荐，非常喜欢这本书，谢谢卖家。

好！好！挺实用的！

销售就是要搞定人，定位营销，用心理学灵修销售的最高境界!这句话确实不错，书看完了，我也明白了什么是营销

要成为一个优秀的推销员远不像想象的那么简单，成为世界级的推销大师也远不比成为科学家和魔法大师容易。

愿这本书成为一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点。将本书献给那些推销员在一线奋斗中的人们！

读了感受很深，收获大

也想试试去当销售人员，不知还可不可以成功，本书就是一本教你如何面对面的推销产品的一本好书，值得一看

世界上最伟大的推销员》这本书写得很好，我很喜欢这句话，他已经成了我的生活格言。

本书初看起来是一本为推销员写的书，但事实上，适合所有寻找人生价值的人，他确是一份不可多得的厚礼。

培训购买 大家很喜欢

这本书教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心。非常的好看。

也想试试去当销售人员，不知还可不可以成功，本书就是一本教你如何面对面的推销产品的一本好书，值得一看。

服务不错，喜欢

非常好看的书，它给你提出实用的建议，教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心

书中有非常多的励志事例，不只是销售从员要读，其实每个人每天都在交易都在销售，每个人都应该读一读、。

培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神。信心需要重铸，耐心需要培养，谈话需要技巧。

书的质量非常好，内容不错，主要是给你提出实用的建议，教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御

还没有开始看，买了好多书。

用了很短的时间就读完了这本书，读得很不认真。因为这周的阅读时间比较少，所以读得稍微走马观花了一点。

还不错，值得收藏

非常好看的书，它教我们如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心！

果推销员缺乏伦理道德观念，也会产生相当大的问题。尽管物质文明发展迅速，人的内心却空洞无物

不管从事任何领域的销售，我们都不能见利忘义，看看这本书，学学这些世界上最伟大的销售员吧。

特别喜欢这本书，里面的内容非常丰富，既有一些伟大销售员的故事又有精彩的点评和分析，非常棒。

这么多年了！你说过年前提

不错，自己也可以学点知识

看过这本书以后点燃了我的斗志，原来他们也像我一样经历过痛苦的失败和伤心。最后才成功了。

当你把自己对产品或服务的热情传递到客户的脑海和心灵后，水到渠成，产品就自然销售出去了。

我想说一句：如果你渴望成功，渴望成就伟大，希望自己的一生不要在平庸中度过，请不要错过这本书。

这是一本最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。

真的好书啊，都是畅销书，我们建立了阅览室！！

这本书真的不错，有很多的知识！可以学到很多！

还没怎么看，有空了看看，希望销售能力有较大的提升

这本书教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心

看过这本收以后学到许多推销的方法，这是以前在任何培训课上都没有学到过的，非常有收益。

这本书超出想象的好，非常厚内容写得很多，而且读完以后让人能从中学到许多宝贵的经验。

虽然我不做销售，其实，这本书虽然说是世界上最伟大的推销员，却也是我们每一个人的良书益友

本书不只是一本推销员训练手册，而是一本人生励志哲学启蒙读物，它适合所有寻找人生价值的人

一个成功的推销员，肯定有一颗尊重普通人的爱心。他的爱心体现在他的每一个细小的动作上，这给他带来了巨大的成功。

看了一部分，特别喜欢里面的励志故事，从他们身上真的可以学到许多优秀品质。不错的书。

读了这本书，真的有一种大开眼界的感觉，世界是最伟大的销售技巧尽在这本书中，太超值了。

很好看，但执行起来确实有点难度，伟大的人可不是那么容易当的，得付出多于常人的辛苦。

教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心！

是正版的京东速度惊人，质量不错。

书本是电子书永远不能替代的
，销售必备工具！值得购买，随时用到随时看，学以致用！

很满意，很实用。

无聊中随意的翻了几页看看，一下就被吸引了，很不错的书，不管做不做推销员都值得一读。

推销工作并不是最复杂、最不好掌握的工作，但是，不具备基本的专业技能也是绝对做不好的

送人的，应该还可以

最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。

最怕买来的书枯燥乏味了，这本书已经反复看了好多遍，每一次都有新收获，相当精彩。

这本书看过以后感觉非常受激励，这里面的故事人物形象都非常突出，值得我们学习。

一个成功的推销员，肯定有一颗尊重普通人的爱心。他的爱心体现在他的每一个细小的动作上，这给他带来了巨大的成功

教会你如何培养成功推销的习惯，攻破顾客的心理防御，培养坚持不懈的精神，提高自尊心

看了这本书，我们一定要学会向老师、同学、同事、社会推销自己。

我特别喜欢看别人的成功事例,能从中学到许多宝贵的精神财富,这本书非常适合我.

做销售的人确实需要懂点心理学，这要才能更好的把握客户的购买心理,值得做销售的朋友认真的去读的好书.

书的质量非常好,而且内容非常丰富,这几天感觉看了挺上瘾,有这样的书还会再来.

还没度，读完再说，感觉纸张一般

社团用的，图书很好，快递很快！

书的内容非常不错，看完了我们要多学习他们身上的优秀品质才不白看这样的好书。

推销大师有更高的梦想、更坚定的进取精神、自我驾驭能力、判断能力、沟通能力、应变能力和口才技巧

[世界上最伟大的推销员智慧全书_下载链接1](#)

书评

[世界上最伟大的推销员智慧全书_下载链接1](#)