

<<开粉色奔驰的销售女王>>

图书基本信息

书名：<<开粉色奔驰的销售女王>>

13位ISBN编号：9787115214928

10位ISBN编号：7115214921

出版时间：2009-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：崔贞淑

页数：178

字数：131000

译者：千太阳

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>

<<开粉色奔驰的销售女王>>

前言

挑战命运 我心生乘坐散发着银色光芒的翅膀飞翔的预感。

那是一个可以让无数奇迹实现的梦想。

我不知道你在天底下的哪个地方挑战着命运。

我只知道，那是一个很高的地方！

我只知道，那是一个很好的地方！

——《乘坐银色的翅膀》，作者不详。

世界级大企业玫琳凯化妆品的创始人玫琳凯·艾施（Mary Kay Ash）女士在20世纪70年代初拜访奥地利时，偶然读到了这首作者不详的诗——《乘坐银色的翅膀》，据说感怀颇深。

可以说，这首诗正好完全凝聚了她对全世界数百万名玫琳凯女员工表达的心声。

正因为如此，玫琳凯·艾施女士一有时间就朗诵这首诗，每次演讲都把它读给观众听，就连写作时也经常引用。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

内容概要

本书讲述了崔贞淑从普通家庭主妇到顶级推销员的传奇经历。

“粉色奔驰”是玫琳凯总公司送给销售女王的礼物，而它的主人是一位声带疾病患者，但她凭借自身不断的努力创造了4亿韩元年薪的神话。

本书生动地讲述了患有先天性疾病和身陷多重困难的崔贞淑，通过艰苦的努力和训练，以富有激情的态度取得成功的故事。

书中，作者不仅讲述了自己独特的成功经验，同时也提供了可供借鉴的成功模式。

本书特别适合渴望在生活 and 事业上有所成就的女性读者阅读，也可作为销售人员提高业务技能的指导用书。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

作者简介

崔贞淑，1966年出生于韩国蔚山，毕业于蔚山女子商业高中。
她患有先天性声带疾病，发音不准确，所以极力避免在别人面前讲话。
小时候，她总被周围人嘲笑，便下定决心“要当聋哑人”。
后来，因为缺乏社交能力，容易害羞，性格内向，别人甚至误以为她真的是“聋哑人”。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

书籍目录

第1部 普通家庭主妇为生计而奔波——把历练转化为祝福	第1章 成功始于绝望的一刻	我的梦
就是拿十亿(韩元)年薪	从家庭主妇到国际销售经理	玫琳凯并不限制目标
遍地球	粉色的力量	我没学过营销
我能,你也能	从眼泪中发现梦想的种子	家人是最坚强的后盾
做到的,你就能做得更好	忠于眼前的现实	智慧讲堂 制定人生的优先顺序目录
广交人生的旅伴	留下眼神、微笑、心的印记	有必要就把对方拉拢到自己的身边
降低自己的姿态,真诚地对待别人	一句称赞,使你梦想粉色未来	将责骂视为称赞
关爱能使丑小鸭变成天鹅	智慧讲堂 成为对别人有意义的人	第4章 韩国女人的力量
玫琳凯卖的是幸福	瞄准顾客的兴趣点所在	总结成功者的形象标准
指数	把成功人士的习惯变成自己的习惯	怨天尤人不能改变什么
思考、说话、行动	第2部 直到成为销售女王——推销首先能给顾客带来幸福	智慧讲堂 积极地思
起来吧	机会青睐挑战者	要成为人生的主角
是不可战胜的	没用的失败,有用的失败	智慧讲堂 升级软件
转换成助推器	缩短后悔的时间,延长思考的时间	第6章 梦想能把障碍物
像成功者一样行动	精诚所至,金石为开	梦想要符合实际,更应该向人宣布
巨人	智慧讲堂 克服阻挡自己前进的恐惧感	第7章 勾勒自己的个性化形象
写日记的习惯	细化目标,迅速执行	评价是推销的核心
不要脱离目标	智慧讲堂 灵活运用“压迫时间法”	第8章 周围人幸福才是真正的幸福
我的力量源自家庭和同事	帮助并激励同事	女人的力量能使五六月天也下冰霜
坚忍不拔、百折不挠的女性	大机会源于小机会	智慧讲堂 打开箱子,取出梦想
参考文献		感谢辞

<<开粉色奔驰的销售女王>>

章节摘录

第1章 成功始于绝望的一刻 我的梦就是拿十亿（韩元）年薪 “上帝，你在哪儿？”

2002年，第一次去美国达拉斯时，我是这样在飞机里懵懂呓语的。我的心怦怦乱跳，感觉自己就像一个小姑娘，仔细地端详着窗外的天空、太阳，还有云彩。我似乎相信在这么高的地方一定会遇见上帝。

“谢谢你把我带到美国。”

我对上帝表白了埋藏已久的心里话。你还别说，我直到坐上了飞机才确信自己真的是在飞往美国。

接到派我去美国达拉斯的消息的那天，我正忙得不可开交，穿梭在医院和银行之间，给顾客讲如何进行皮肤护理、进行会议营销等。

所以，公司打来许多次电话，我都无法接听。

下午两点，终于可以喘口气了，我就拨通了公司的电话。

“崔贞淑女士，恭喜你获得了这次去美国达拉斯本部接受培训的机会。”

“我们部长说。”

“嗯？”

不可能吧。

我还不够资格，是不是弄错了？”

我知道这个培训只有经理以上级别的人士才有资格参加，因为我当时还不是经理级别，所以就认为是不是搞错了。

“你凭借自己的优秀成绩获得了参加这次培训的机会。”

你在这么短的时间里就完成了16 000万元（韩元）的销售额，这在公司里是前所未有的。”

经过几次确认得知消息无误后，我高兴地跳了起来，马上给丈夫打电话告诉他这个好消息。

“老公！”

我这次能去美国了！”

我就像自己获得了奥运会金牌一样向老公大喊道。

听我把经过从头到尾说了一遍的老公似乎比我还兴奋。

当天晚上我们买了一个大蛋糕，点上蜡烛，全家人开了一个简单的庆祝会。

从第二天开始，不管与谁见面我都会拉住他们，自豪地告诉他们这个喜讯：“我在韩国玫琳凯公司工作，这次要去美国达拉斯市参加培训了。”

我们一行人获得了美国总部的最最隆重的欢迎。

自从2001年玫琳凯韩国公司设立以来，这还是韩国员工第一次拜访美国总部。

总部职员对我们的到来表示了真诚的欢迎和深厚的友谊。

6天5夜的专题讨论会期间，给我留下最深印象的就是参观玫琳凯女士生前使用过的办公室。

走进办公室，首先映入眼帘的就是写在办公桌上的两行大字：“I Can Do It（我能行）”和“You Can Do It（你也能行）”。

我觉得这两行字是玫琳凯专门传递给我的信息，于是把它抄在了我的笔记本上。

“我真的能行吗？”

可能是不行。

玫琳凯是一家美国公司，也许美国女孩子能在这里成为百万富翁……”我这样想着，不知不觉中进入了下一间办公室。

玫琳凯化妆品公司中那些全球最优秀的销售经理人的照片都在那儿摆放着，但写着“Korea”（韩国）的地方却什么都没有。

我感到一阵难堪，可无形的力量驱使我下定了决心：“我一定要在那个空位置插上我的照片！”

我也要成为顶尖的销售精英！”

我站在玫琳凯女士生前最喜欢的名为“银色翅膀”的雕塑面前，照了一张相。

闪光灯闪过的那一刹那，我在心里对自己说：“好！”

<<开粉色奔驰的销售女王>>

我要成功，加油！

” 从家庭主妇到国际销售经理 玫琳凯化妆品公司因每年都奖给最优秀的销售人员一辆粉色凯迪拉克而举世闻名（因为考虑到韩国的路况，所以奖给韩国销售人员的奖品略有不同，根据级别分别奖励粉色奔驰、粉色现代凯莱泽、粉色现代NF索纳塔轿车）。

颁奖大会每年都在总部达拉斯市举行。

颁奖大会一共历时40多天，共有来自世界各地的45 000多人参加。

来自全世界38个国家和地区的优秀女销售员们根据各自取得的销售成绩，分别获颁粉色轿车、貂皮大衣、海外旅行商品券、镶有钻石的饰品等奖品。

颁奖大会上赠送的钻石总价值超过了100亿韩元，粉色轿车超过2 000辆。

短短的40多天时间内，你会发现美国达拉斯市仿佛被粉色的潮水席卷了一般，完全变成了玫琳凯之城。

前面所提到的玫琳凯公司颁奖大会所花费的总费用相当于奥斯卡颁奖大会、美国选美颁奖大会、百老汇演出的费用总和。

尤其令人兴奋的是，“玫琳凯庆典之夜”把颁奖大会推向了高潮。

克服了过去种种苦难和逆境，今天终于站在这个位子上的参与者们超越了年龄、学历、人种、语言的限制，就像老朋友一样相互紧紧地拥抱着在一起，任由激动的泪水尽情地流淌在脸上。

“玫琳凯韩国销售经理崔贞淑！”

” 主持人念了我的名字。

我无比激动地从位子上“腾”地站了起来。

虽然站起来了，但我发觉自己浑身发抖，一步也走不了。

我把眼睛闭上，深吸一口气，努力地让自己保持镇定，慢慢地向舞台走去。

舞台仿佛童话世界一般绚烂多彩。

我梦寐以求的时刻终于到来了！

2006年，加入公司4年后，我获得了玫琳凯最优秀销售经理大奖，现在我终于站在了达拉斯颁奖大会的舞台上。

无数观众都在下面注视着我，舞台上美国最有名的音乐剧演员们站成一排向我报以祝贺的掌声。我的脑袋里一片眩晕，就像在奥斯卡颁奖大会上获得奥斯卡金像奖的女演员一样难以抑制内心的激动。

来自世界各地的NSD们也跳上舞台与音乐剧演员们一起欢歌畅舞。

每当回想起这一幕，我的心跳都会明显加快。

这段幸福时光就像走马灯一样在眼前不断地呈现。

还是让我回到2006年成为粉色奔驰轿车的主人的瞬间吧。

“哇，我终于实现了梦想！”

” 我在国际会展中心的舞台上——拥抱了家人，他们都已感动得泪流满面。

如果我不是在玫琳凯韩国公司工作的话，怎么也不会收获这份喜悦的。

开粉色奔驰轿车不仅仅代表你在经济上取得了成功，更重要的意义在于你拥有了自己达到事业顶峰的自豪感。

这意义里包含着成就、成功、梦想和喜悦。

我对我的家人欢呼道：“我能行，你们也都能行！”

” 玫琳凯并不限制目标 在丈夫遭遇事业失败之前，我仅仅是一名抚育两个孩子的普通家庭妇女。

丈夫事业上的失败彻底改变了我的人生方向。

那时，我们几乎到了为一日三餐发愁的窘境。

所以，当玫琳凯韩国公司接受我成为她们的美容顾问时，我就像落水之人抓住了一根救命稻草一般，感激之情油然而生。

现在想来，这也许就是命中注定吧。

我是在第二个孩子满三个月后，即从2002年1月开始在玫琳凯韩国公司上班的。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

进入公司后的第一个月，我并没有取得令人瞩目的成绩。

但是，我的成绩每天都在提高，2004年和2005年，我连续两年蝉联韩国国内的销售冠军，2008年更是获得了亚洲销售冠军。

我在加入玫琳凯公司的短短4个月内就获得了总销售额达1.6亿韩元的好成绩。

我是在最短的时间内取得最好的销售成绩的，这项纪录至今还未被打破。

也正是因为这一好成绩，我被晋升为经理，并获得了参加在达拉斯总部举行的给予新销售经理的培训机会。

与亚洲其他的新销售经理们一起聚餐时，玫琳凯化妆品公司的亚洲区总裁K.K.秋雅问我：“你的下一个目标是什么？”

”我毫不犹豫地回答说：“4年后成为NSD。”

”两年后，我又一次获得了销售冠军的大奖，并且再次见到了亚洲区总裁。

他又问我：“你两年前说的目标变没变？”

”“当然没变。”

我的目标就是两年后成为NSD。

”从那时算起，正好两年后，我获得了NSD。

出席颁奖大会时，我再次幸会了亚洲区总裁，他对我表示祝贺并又一次问我：“你真了不起。你的下一个目标是什么？”

”我毫不犹豫地回答道：“从有能力的晚辈中培养出NSD。”

”他向我竖起了大拇指：“你真是玫琳凯公司的骄傲。”

”在设定了新目标后，为了实现它，我像一匹向着终点全力冲刺的赛马一样奋发努力着。

我没有回头观望，也没有左顾右盼，我的眼睛始终盯着前进的方向。

自古希腊以来，人们一直向4分钟内跑完1英里（约1609米）的纪录发起挑战。

但是“4分钟1英里”在当时竟然成为了一道不可逾越的鸿沟，所有人们的尝试都以失败而告终。

看起来这似乎预示着人类不可能跑得再快了。

于是，人们开始公开宣扬“4圈，4个1/4英里，4分钟，这些数字是如此的完美，这是神给我们人类设定的极限”。

然而，1954年5月6日，一位名叫贝尼斯特的人终于打破了“4分钟1英里”的魔咒，紧接着发生了更让人吃惊的事情。

在贝尼斯特打破“4分钟跑完1英里”这一纪录后不到一个月，就有32人也跟着超越了这一“极限”。

一年之内，总共有365人相继突破了这一极限。

一下子怎么可能就有这么多人完成了这一历史性的突破呢？

这是因为，他们克服了“4分钟1英里是人类极限”的心理障碍，即贝尼斯特的出现彻底扫除了笼罩在人们心中的极限阴影，人们开始相信自己的能力并尽最大努力去发挥它。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

编辑推荐

《开粉色奔驰的销售女王》是玫琳凯的粉色魔力使普通家庭主妇写下4亿年薪的神话故事！

我从未产生过失败的想法，因为我不可能失败。

逆境是成就伟大事业的过程中必不可少的垫脚石。

成功的推销员以提高顾客的满意度为终极目标。

他们懂得如何解读顾客说的话，认真倾听顾客的意见，努力了解顾客真正想要的。

改变这个世界的工作完全可以从给予别人想要的开始，而且，给予的越多越好。

有意义的一个小时，相比碌碌无为的一天更具价值。

<<开粉色奔驰的销售女王>>

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>