

<<做人做事做推销>>

图书基本信息

书名：<<做人做事做推销>>

13位ISBN编号：9787500220145

10位ISBN编号：7500220146

出版时间：2004-7-1

出版时间：中国盲文出版社

作者：商谋子

页数：394

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>

## <<做人做事做推销>>

### 内容概要

推销的经验可以积累，推销的技巧也可以边做边学，而做事的信念，这些好品质的养成却不是一朝一夕就能达到的，而它们恰恰是推销员最宝贵的素质。

本书不仅教给你原一平成功推销的经验，还能让你学到做人做事的大智慧。

推销是一项复杂的智慧活动，它绝非许多人认为的那样，只是耍嘴皮子、死缠烂打，而是需要高超的人际沟通能力和做人的技巧。

## <<做人做事做推销>>

### 书籍目录

第一章 以坚韧和热情投身事业他把所有的苦难和艰辛都当作生活为了磨炼他而出的试题，把所有的机遇和成功都当作社会给予他的酬报。

成功推销员的五个特点意志薄弱者难成大事七种品格很重要拥有更多失败的经验战胜失败的方法不要半途而废坚信你是正确的磨难是锻炼的好机会精诚所至，金石为开克服“推销低潮”寻找一切机会学习知识帮助你推销成功提高工作和生活的热情家庭是事业的支柱第二章 充满亲和力的职业形象“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。

”只要遵循下列方法去做，你就可以给人留下深刻而且良好的印象。

让形象充满活力从里到外都要讲究制造良好第一印象的方法怎样着装才吸引人让自己的眼神更温柔如何使自己说话更迷人原一平的38种笑，坐有坐相，站有站相推销员举止的禁忌设法让自己引人注目访问准客户的技巧自信是推销员不可缺少的气质保险推销的三大要素女性推销员的职业守则第三章 在人海中广结“善缘”第四章 攻无不克的推销说明术第五章 机智灵活的推销策略第六章 善于解读人心的奥秘第七章 拉近心与心的距离第八章 提供尽善尽美的服务第九章 练就过硬的心理素质第十章 把温暖和快乐带给别人第十一章 推销员自我激励之道第十二章 每天都领先别人半步……

## &lt;&lt;做人做事做推销&gt;&gt;

## 章节摘录

1. 不正面看人 不敢正面看人可分为不正视对方的脸，不断地改变视线以离开对方的视线，低着头说话，眼睛盯着天花板或墙壁等没有人的地方说话，斜着眼睛看一眼对方后立刻转移视线，直愣愣地看着对方，当与对方的视线相交时，立刻慌慌张张地转移视线，等等。

大家都知道，怯懦的人、害羞的人或神经过敏的人是做不成生意的。作为推销人员哪怕只有那么一点毛病也必须立刻改掉。在和家人朋友谈话时下功夫用眼睛盯着对方来进行训练，使自己能以平常心说话。

2. 贼溜溜的眼神 推销员如果有一双贼溜溜的眼神时可就麻烦了。有的推销员因职业关系访问客户时有目的的带着一副柔和的眼神，可是一旦紧张或认真起来则原形毕露，瞪着一副可怕的贼眼，反吓客户一大跳。

带有贼溜溜眼神的人仅在从事推销工作时注意还不够，必须时时刻刻注意自己平时的日常生活，养成使自己的眼神温和的习惯。

对一切宽宏大量是治疗贼溜溜眼神的惟一办法。

3. 冷眼 心眼儿冷酷无情，眼睛也给人一种冷冰冰的感觉。有的人心眼虽然很好可是两眼看起来却冷若冰霜，例如理智胜过感情的人、缺乏表情变化的人、自尊心过强的人或性格刚强的人等等往往有上述现象。

这种人很容易被人误解，因而被人所嫌弃，如果他是一位推销员则不会有所成就。

上述人员应对着镜子，琢磨着如何才能使自己的眼神变得柔和和亲切及惹人喜欢，同时也要研究一下心理学。

如果对自己的矫正还不太放心，可请教一下朋友。

4. 混浊的眼 上了年纪的人眼睛混浊是正常现象。但是有的人年纪轻轻的却也眼睛混浊充满着血丝。这样的人给人一种不清洁的感觉，甚至被误认为此人的性格也是卑下的。作为一位推销人员来说这是非常不利的情况。

只要不是眼病，年轻人的眼睛本不会混浊。眼睛混浊的年轻人往往是由于睡眠不足和不注意眼睛卫生所引起的，因此，要注意睡眠和眼睛卫生。

5. 直愣愣的眼 出差访问用户时，环顾四周是件非常重要的事。眼不斜视直愣愣地朝着对方的办公桌走去，是没有经验的表现。那应该怎么办呢？首先，要环顾一下四周，视线能及的人(不要慌慌张张地瞪着大眼睛像找什么东西似的东张西望，而要用柔和亲切的眼神自然地环视四周)，近的就走上前去打个招呼，远的就礼貌地行个注目礼。

客户单位的干部、一般的工作人员即使与您的业务并无直接关系，也要诚心诚意地向他们打招呼，这样不但可以提高你的声望，而且在某些情况下他们还会给你意想不到的帮助。

推销要依靠口才，但是口才却不是凭空而得的，它首先要求推销者具备一定的素质。试以商品的推销者为例，这些素质是： 1. 知识 对于商品、制品、顾客都应相当的熟悉。当顾客向推销员问时，如果这个不知，那个不晓，就会丧失顾客的购买信心。相反，若能掌握较广博的知识，对商品的尺寸、分量、质量、包装等方面问题能做充满趣味的介绍，就能激发顾客的信心和购买欲。

一个店员向顾客介绍一件狐裘，太太说：“只怕被雨淋了会走样。”

店员解释说：“绝对不会，试想，你什么时候见过下雨天狐狸打伞呢？”于是生意成交。

这位店员用他的生物知识一下解除了顾客的忧虑。 2. 热忱 有推销热忱才能有购买热忱。

你具备了“热忱”这一点，顾客方面有再大的偏见和抗拒，也能轻易地克服。

接待任何一个顾客，你都要尽可能考虑到自己会给顾客留下什么样的印象。

丧失热忱就等于丧失活力，郁郁寡欢是无法有所成就的。

3. 服务意识 对于有购买欲的顾客你要自忖，你能向他提供哪些服务？顾客也是人，如果你有意为他效劳，你的这种意识愈强烈，他愈能诚挚地回报你。

## <<做人做事做推销>>

### 4. 想像力 “想像力支配全世界”，这是拿破仑的名言。

想像力配合有技巧的语言，使你可以栩栩如生地向顾客描述商品的价值以及给客户的利益。

要知道，产品设计是死的，而顾客购买标准是活的、可变的，通过推销员的想像力，可从不同的角度改变顾客的标准。

比如某商品是红的，你可以说“红”象征爱心；黑的，可以说“黑”显示高雅。

究竟如何说，就看想像力了。

### 5. 建设性 在推销谈判陷入僵局时，你要善于果断地提出建设性的建议。

这种建议能开拓对方的思路，会使对方尊敬你、信任你。

### 6. 友情 讲究友情是很重要的。

英国诗人菲利浦·辛尼曾说：“朋友以事相托，勿以事大而踌躇，勿以事小而疏忽。

”应乐于完成顾客提出的任何要求。

能办到的事，尽量办，而且态度要坦率、诚恳。

### 7. 礼貌 售货员与顾客交易时，应采取比较和蔼的态度。

顾客心理上比较喜欢别人的殷勤、服从和尊敬，因此，务必使你的举止合乎礼节。

只有你心怀诚意，才能自然地表现出你真诚的语气。

有些售货员在与顾客交谈时，用吵架的语气与对方争论，那是不足取的。

有些售货员拒绝回答商品价格，认为“一遍遍重复，烦死了”，但对于顾客来说，往往只是第一次提问题，是应该满足其要求的。

### 8. 外交手腕 一位高超的推销员，应能够巧妙地运用外交手腕。

在不需与顾客争吵的情况下，就能消除顾客的不满，这是需要有敏锐深刻的见识和优异卓越的判断力的。

如顾客不满意地说，拿给他看的商品不是他所需要的，虽然推销员确信自己没有错，但可以做些让步，说：“对不起，我把您的意思理解错了。

”这比辩解更容易使问题得到解决。

### 9. 耐性 为克服顾客的抗拒心理，要有相当耐性。

如你觉得对方有意买你的商品，就应锲而不舍、持续不断地努力，切勿因难为情而放弃。

尽管你已经五六次征求了对方的意见，顾客正在心中盘算着，但你却放弃了第七次征求意见，结果还是前功尽弃。

### 10. 适应性 无论处于任何情况下，推销员均要能随机应变。

因为，工作状况经常是不稳定的，心理应有充足的准备，以防意外发生，尤其面对一些心神不定的顾客。

如向顾客推荐商品，不要一口气说出该商品全部优点，因为在购买过程中，顾客随时可能发生疑虑和动摇。

遇到这种情况，若推销员对商品优点作一些新的补充和解释，就有助于帮助顾客下购买的决心。

答案虽然各不相同，但是对自己没有信心，害怕被拒绝是主要的原因。

其实，勇气不是天生就有的，它也是靠我们后天培养的。

在第二次世界大战中带领人民顽强地抵抗希特勒的英国首相丘吉尔，有一段名言：“一个人绝对不可在遇到危险的威胁时，背过身去试图逃避。

若是这样做，只会使危险加倍。

但是，如果立刻面对它毫不退缩，危险便会减半。

决不要逃避任何事物，决不！”推销员在面对陌生人时，往往不敢迈出第一步，而是试图背过身去逃避。

其实，只要你能鼓动勇气，勇敢地迈出这第一步，以后的事就不会令你觉得那么困难了。

只要你做到以下几点，一定会克服恐惧心理。

### 1. 相信自己 自信心是一切事业成功的基础。

在推销事业中，相信自己则意味着不仅仅相信自己的办事能力，而且相信自己选择推销事业的正确性，相信自己的选择能够给每一个人带来健康、财富和事业，相信自己是把产品把爱心和朋友们分享。

## <<做人做事做推销>>

只要树立了这种职业的自信心与自豪感，你自然会勇敢地走向陌生人。

2. 评估对方 两人初见面时，往往会自然地在乎别人对自己的评价。

但作为推销员，如果时时在意对方的想法，心理上就会有患得患失之感，产生巨大的压力，当然会显得紧张无措。

所以，你不如暂时忘记自己，反过来评价对方：仔细观察对方的表情、服装、说话神态，找到对方的缺点。

这样，在心理上你就能从被动变为主动，产生与对方平等的感受，压迫感与恐惧感随之减缓。

3. 大声说话 在初次见面的场合，你不妨试着尽量放开声音，大声寒暄，有力地握住对方的手，开个无伤大雅的玩笑或爽朗地大笑，都会使紧张的心理迅速舒解，害怕与畏缩也就被抛到九霄云外了。

4. 寻找优点 一位著名的教育家说过：“每个人必有其长处，心怀自信就会无往不利。

”所以，在和陌生人会面前，请想一想自己优于他人的地方，即使是自认为微不足道的长处，也可以运用自我扩大的方法，扩大成足以自豪的优点，将那些自卑感驱逐出去，提高自信，消除不安。

5. 心情放松 我们的生活中总会有些日常琐事让人烦躁不安。

你可能刚刚和妻子吵完架，也可能正因为孩子的不听话而生气。

请你千万记住：不愉快的情绪会带给对方不愉快的印象。

因此，在和陌生人会面时，一定要抛开不顺心的事，想一些让自己高兴的事，试着哼几句喜欢的歌，踩着轻快的步伐，让心情飞扬起来，把一个快快乐乐的你，呈现在别人面前。

这时，你还会紧张吗？6. 人非圣贤 人们初见面时，总是容易被对方外在的地位、头衔镇住，心理上不自觉地就产生压力。

其实，你完全可以让他褪去那些耀眼的光环。

他们和你一样都是有血有肉的人，也是从一个小娃娃一天天长大的，肯定也干过把两只脚塞进一个裤管的尴尬事，肯定也有着人性脆弱的一面。

所以，你只要想着：“同样为人，我何须惧怕他呢？”就会让紧张的心情轻松下来。

7. 看淡得失 与人交往时，希望马上达到目的，往往会欲速则不达，反而因急于求成而显得慌乱、僵硬，使自己窘态毕现，无法发挥实力。

所以，在走近陌生人的时候，不要把第一次见面的得失看得太重，只要告诉自己，与对方建立良好的关系，取得再次见面的机会就够了。

这样，你就会心平气和、从容自若地与人交往了。

记住：相信自己，你就会攻无不克。

.....

## <<做人做事做推销>>

### 媒体关注与评论

前言 在一个商界精英论坛会上，某大公司的一位销售经理说：“我之所以能有今天的成就，是因为我年轻时读到了日本推销大师原一平的故事。

他是我职业生涯中永远的偶像。

”这句话，说出了商界许多成功人士心中隐藏的秘密。

原一平在日本乃至世界推销业中，是一位响当当的人物。

从事推销行业的人不知道原一平，就像做电脑的不知道比尔·盖茨、当兵的不知道拿破仑，可见其名气之大、影响之广。

原一平的一生充满了传奇。

他学历不高，身材矮小，其貌不扬，拥有“丑小鸭”的绰号。

小时候，他被公认是一个不可救药的小无赖；27岁时仍过着缺衣少食的日子，甚至露宿街头；但是到了36岁那一年，他却一举夺得了全国保险推销业绩的冠军。

此后15年间，他连续保持日本全国保险推销业绩的第一名。

由于他的巨大成功，他被称为“20世纪最伟大的推销员”、“推销之神”、“推销天王”。

原一平通过推销改变了自己的命运，从一个流浪汉变成了亿万富翁，同时也赢得了社会的认可和世人的尊敬。

他还致力于推动日本的推销事业，创办了“全日本寿险推销员协会”，出版了《推销员之道》、《撼动人心的推销术》两部著作，为推销员业务素质和社会地位的提高做出了巨大贡献。

他的思想和言行成为现代推销业的一笔宝贵财富，激励着成千上万做推销的人。

本书旨在总结原一平的推销智慧，介绍他最富创意的推销理念和推销方法。

阅读本书，你会发现，推销绝非许多人认为的那样，只是耍嘴皮子、死缠烂打就可以；也不是经过简单的职业培训就能做得很好的。

它是一项复杂的智力活动，需要高超的人际沟通能力和与此相关的技巧，以及做人做事的真诚和热情。

推销是与人打交道的工作。

这个世界上惟一不能征服的山峰是人心，惟一不能穿越的河流是人性。

但是，只要你摸透了人心，谙熟人性，你就能战胜任何艰难险阻，创造人间奇迹。

这正是原一平推销智慧的精髓所在。

推销的经验可以积累，推销的技巧也可以边做边学，而做人的热情、做事的信念，这些好品质的养成却不是一朝一夕就能达到的，而它们恰恰是推销员最宝贵的素质。

在你读完本书之后，会有一种拨云见日的感觉，从中你不仅可以学到原一平成功推销的经验，还能学到做人做事的大智慧。

书中的道理将慢慢变成你的人生财富，将在你工作和人生的关键时刻发挥作用。

编者

## <<做人做事做推销>>

### 编辑推荐

推销的经验可以积累，推销的技巧也可以边做边学，而做事的信念，这些好品质的养成却不是一朝一夕就能达到的，而它们恰恰是推销员最宝贵的素质。

本书不仅教给你原一平成功推销的经验，还能让你学到做人做事的大智慧。

推销是一项复杂的智慧活动，它绝非许多人认为的那样，只是耍嘴皮子、死缠烂打，而是需要高超的人际沟通能力和做人的技巧。



<<做人做事做推销>>

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>