第一图书网, tushu007.com

<<我一直在找>>

图书基本信息

书名：<<我一直在找>>

13位ISBN编号：9787501772124

10位ISBN编号：7501772126

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：罗代锦

页数：317

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

内容概要

600余个营销技巧与方法、700余句营销常用说服用语、200余条启迪营销思维的案例……翻开《我一直在找：复制成功营销》，它将给您带来那么多的营销知识。
复制它，消化它，让它成为你“钱”途的好助手！
《我一直在找：复制成功营销》是：有眼光的企业老总发给团队成员的培训书；在校大学生获得经验的速成书；有爱心人士的礼品书；想成就一番事业者的指导书。

作者简介

罗代锦，历经13年在营销实践中自学与研究，一个营销成功的探索者。

书籍目录

第一篇　以德为本业务代表的道德行为7准则　建立信任应具备的8项素质第二篇　修身养性业务代表应具备的10大修养　业务代表应具备的10大教养第三篇　良好心态培养积极心态的4大要点　正确认识成功6要素　面对困难和挫折6解惑　心灵减压的7个方法　确保心理健康的7个方法　第四篇　思维创新水平思维5须知跳出思维怪圈的9种思维方式成就大事的10要诀成功可参考的8个途径　第五篇　拜访沟通一般性拜访的14个技巧再访客户8个技巧　最佳面谈3步骤促进交谈3妙招业务高手面谈时使用的6技巧沟通时切记的14种语言要素　赢得别人好感的6要素与客户没话找话的8种招术　接近客户常用的9种技巧投其所好7妙招　常用幽默36计对客户说“谢谢”时7个技巧　向客户提问经常采用的11种问题设计提问的10大原则　对4类常见客户的提问技巧识别客户需求的11种提问方式电话沟通8要点第六篇　营销沟通营销的6个步骤　对20类客户的诱导技巧被客户拒绝的3大原因克服被拒绝不悦心理的6个良方处理拒绝常用的13个方法　应对22种常见拒绝语言例句应变的10种手段消除客户顾虑的3大步骤及注意事项了解客户提出异议的8个理由处理客户提出异议的8个技巧以小胜大3原则赢得竞争对手的客户8窍门获取痴情客户的20个绝招　打动客户芳心的12项动力第七篇　人际沟通业务高手人际沟通的10个技巧业务高手推销自己的8个窍门业务高手的8个人情潜规则业务高手的人情3招数业务高手求人4技巧第八篇　说服艺术说服客户6妙法　说服客户5技巧　运用说服技巧的8原则说服客户的20个细节　针对5种类型客户的鉴别与说服　诱导潜在客户的6种语言模式　第九篇　谈判谋略谈判应具备的8种素质明确谈判3大要素　谈判的25条普适法则　业务高手谈判的6种战法　让步模式23点注意事项　让步的2个绝招　谈判的8个基本功　价格谈判应掌握的7个手段篇后语　参考书目

章节摘录

成就大事的10诀　　人生就像是一场战斗，战斗必有计谋。
计谋是人的一种整体性辩证思维，是人在特定环境下，为达到特定目的所采取的方法和策略。
无谋则事不成，谋者，算也。
算别人，算自己，算利害，算得失，没有计算，就无法知道自己的优势与劣势，就不知道对手有无可乘之机，更不知道如何一步一步走向成功。
成大事者必善谋算，古今万千谋略，用一个字概括，算字而已，而在人生与商场中最大的胜算是双赢。
要诀一、庙算　　孙武被誉为兵家之圣，一部《孙子兵法》，决定了多少英雄豪杰的命运。
他最推崇的制胜方略是庙算。
他认为，动刀动枪是莽汉所为，取胜要靠头脑，不用一兵一卒（钱啊），高坐庙堂之上，就把对手打得服服帖帖，这才叫高明。
要诀二、替人办事用脚，自己成事靠脑　　从来都是脑指挥脚，所以，无论一个人四肢多发达，最终只能是替人办事。
学会用头脑，有自己的算计，就能自，己做事了。
春秋战国之际，最善于算计的人当属张良。
李世民曾经说：刘邦的天下是张良给算出来的，如果没有张良，刘邦也就无足称道了。
要诀三、先谋后动，长远规划　　刘备虽然也是一个出类拔萃的英雄，但是仅仅靠自己总是没法成事。
他东奔西跑，四处依靠别人，连立足之地都没有。
他缺什么？
最缺的是规模远大的算计，而这正是诸葛亮最擅长的。
所以说，诸葛亮是为刘备而生的，“隆中对——这一决策的核心是避开强大的曹操和孙权，向力量薄弱的中西部发展，然后积蓄力量，向中原拓展。
“一下子就决定了刘备后半生的命运。
路要一步一步地走，眼睛必须紧紧盯住前方。
看着自己脚尖走路的人，一定走不远，而且要经常跌跟头。
成就大事的人无一例外，都有远见卓识，看得越远，他所定的人生目标就越正确，自己的潜力就可以得到最大程度的发挥。
要诀四、选对手比选盟友更重要　　在成就功业的道路上，可能会有力量各不相同的一群对手包围着你。
对的顺序和步骤是最重要的，次序选准了，可能势如破竹，一个个解决，选错了，可能举步维艰，招致灭亡，赵匡胤是预算的大师，面对十余个大小不等的对手，他选用了先内后外，先南后北；先紧后松，先易后难的顺序，结果很快就统一了天下。
要诀五、不打无把握的仗　　鳌拜是满清的开国功臣，同时也是最跋扈的权臣。
结成了庞大的团伙，控制了朝政，连皇上都不放在眼里。
但他万万没想到，就是这个貌不惊人小孩，葬送了他的一切。
康熙智擒鳌拜所以能够成功，是因为他胸有成算，　　算准了再出手，准，稳，狠，一个字都不能少！
要诀六、深思熟虑，想好了再行动　　曾国藩对谋略非常重视，为人，处世，治国，用兵，几乎无处不谋。
每当有所行动，一定考虑成熟，才可付诸实施。
曾国藩其实并非聪明超群，用时人的说法，他其实资质很平常，但他善于动脑，想人所未想，发人所未发，每做一事，都要进行周到的调查和思考，充分考虑有利条件和无利因素，因此才能最大限度地避免了失败。
但是他也错过了许多良机，应该敢于决断。

治国者，凡举事，都必须进行通盘考虑，走一步要看几步，要分清主次缓急，更要懂得事物之间的相互依存与转化。
所谓一箭双雕，一石三多日等，无不是智谋与智慧的产物。
要诀七、攻城攻地不如攻心　　心，是人身上最柔弱的地方，也最容易受伤，最容易遭到进攻。心也是人最隐蔽的地方，如果能算透人的内心世界，再强大的对手，也将无所遁形。
而在一些人看来，心还是最锋利的武器，用他来对付人，所向披靡，无往不胜。
因此，心就成了谋略学中的关键一环，不善于心算的人，绝称不上是第一流高手。
要诀八、要善于揣摩话外之音　　纪晓岚说：“说话是一种艺术，但听话是更高更重要的艺术。因为皇上不会把自己的心里话明明白白地告诉你，只有认真听，仔细琢磨，才能知道其中的深意。”　　要诀九、帮人一把，回报一生　　胡雪岩所说：“前半夜想想别人，后半夜想想自己。只有把别人和自己加起来，才能做成事。”　　做事总要为人着想是胡的待人原则，他就是靠帮助人起家的。
君子爱财，取之有道，就是要依靠自己的胆识，能力，智慧，依靠自己的敬业勤勉而且诚实的劳动去心安理得地挣取。
道就是正道，无论做哪一行，都要恪守自己的“道”。
胡雪岩注重“做”招牌，“做”面子，“做”场面，“做”信用；经营靠山，广结人缘，勤勤恳恳去巴结。
要诀十、做常人不能做之事　　做常人不能做之事，要想做成惊天动地的宏伟事业，就要如履薄冰，如临深渊，谨言慎行，处处防患于未然。
经营者最高一级的竞争，即是思考的竞争。
如果谁的思考力度大，谁就有可能占得更多的市场机遇。
P.71-73

媒体关注与评论

书评 600余个营销技巧与方法； 700余句营销常用说服用语； 200余条启迪营销思维的案例； 复制它； 消化它； 成为你“钱”途的好助手。

编辑推荐

600余个营销技巧与方法、700余句营销常用说服用语、200余条启迪营销思维的案例……翻开《我一直在找：复制成功营销》，它将给您带来那么多的营销知识。
复制它，消化它，让它成为你“钱”途的好助手！

第一图书网, tushu007.com

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