

<<从零到赢>>

图书基本信息

书名：<<从零到赢>>

13位ISBN编号：9787501786091

10位ISBN编号：7501786097

出版时间：2009-1

出版时间：中国经济出版社

作者：贾昌荣

页数：230

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>

前言

十年寒窗苦读只为金榜题名，人人都向往那理想中的象牙塔。

可是，自从国家对大中专毕业生不再进行统一分配以来，大中专毕业生的就业压力越来越大了，甚至可以说就业压力陡增。

在此，不妨看一看来自教育部的最新数据，2008年全国高校毕业生达到559万人，比2007年增加64万人，增幅接近13%。

截至2007年9月1日，2007年全国普通高校的应届毕业生有超过140万人未能如期就业，往年积压的未就业大学生将加入2008年的就业大军，与559万新毕业生“抢饭碗”。

可见，就业压力空前高涨！

在这种情况下，很多大中专毕业生产生了悲观心理，甚至在社会上也产生了一些消极因素。

的确，这是一种现实：不读大学难，读了大学照样难，甚至毕业就失业……其实，无论是大中专毕业生，还是家长，都不需要悲观。

因为出现这种局面，并非企业不重视人才，也不是企业不需要人才，而是少有符合企业需要的人才，少有符合真正能为企业创造价值的人才。

21世纪最贵的是人才，很多企业都愿意为引进人才而付出大价钱！

因此，大中专毕业生不要把原因推向企业，更不要抱怨社会，最根本的是从自己身上找原因，即如何提升自身的素质与能力，做出成绩让企业认可。

同时，也在贡献中获得丰厚的回报，这才是正确的就业观。

在大中专毕业生中，除了市场营销及关联专业的毕业生可能要从事销售工作外，还有相当数量的非营销类专业毕业生会主动或被迫地从事销售工作。

市场经济的大环境下，“销售”成为企业生产经营活动的龙头，企业对销售工作空前重视。

<<从零到赢>>

内容概要

刚刚走出校门，恰似一张白纸，职业生涯的路线图只能从零开始勾勒。

很多大学毕业生想做销售，但又怕难、怕苦、怕白眼。

如果不做销售，生活又没着落，事业更没出路。

作为毕业生，无论你对销售工作是主动欣然接受，还是身不由己被迫而为，在此都要恭喜你!因为你已经有一只脚迈进了成功的大门，精彩人生将从销售开始!本书为即将做或正在做销售的毕业生提供实用的、实战的、实效的销售理念、方法与技巧，以及游刃销售职场的纵横秘笈，帮助他们摆脱销售职场困惑，快速提升销售业绩，实现人生的自我超越，做到“赢”。

从零到赢，距离并不遥远，实际上只有一本书的厚度。

本书将成为大学毕业生的“枕边书”，晚上学，第二天用，得心应手。

<<从零到赢>>

作者简介

贾昌荣，实战营销专家，2005年中国企业十大策划师，中国企业十大最具魅力培训师，中国品牌研究院研究员，中国品牌文化发展研究中心专家，客户世界研究院专家顾问，长春市团委青年创业导师，中国酒业创新联盟战略营销顾问，中国人大书报资料中心会员作者，《工业品营销》《河北酒业》《太阳能资讯》等多家媒体专家顾问。

十余载营销征战，在消费品营销、工业品营销、服务营销领域均有深厚积累。曾先后在多家国内知名企业担任销售经理、市场总监、策划总监、品牌总监、营销副总经理等职务。目前，作者主要从事管理咨询、营销策划、品牌管理规划、视觉形象设计、企业培训等工作。多年来，累计为60余家企业提供培训服务，为80余家企业提供过项目咨询策划服务。

出版《快销》《品牌王道》《营销就是为消费者造梦》《营销的真相》《服务营销战》等10余部专著；在《中国经营报》《销售与市场》《经理人》等50余家媒体发表文章300多篇，超120万字；在中国营销传播网、中国管理传播网等80余家网站开设专家专栏。

书籍目录

前言第一章 做销售最可怕的就是自己的“心魔” 第一节 新手还未上路就已被“心魔”所困 第二节 “销售”很可能会与你狭路相逢 第三节 销售不是“魔鬼”而是“天使” 第四节 告诉你什么才是真正的销售 第五节 新手上路必须“洗心”、“革面”、“换脑”第二章 游刃销售职场的制胜“潜规则” 第一节 销售员自我培训的“修炼”规则 第二节 销售员在企业站稳脚跟的生存规则 第三节 销售员与客户合作的“共舞”规则 第四节 销售员与对手争食客户的竞争规则 第五节 销售员要清楚肩膀上的职责与责任第三章 销售员必须念好的自我管理经 第一节 要实现你的目标首先要做好计划 第二节 一定要把你的时间价值最大化 第三节 别让糟糕的情绪坏了你的大事 第四节 没有信息支持你将会迷失方向 第五节 销售员的个人形象就是销售力第四章 快速踢开“头三脚”的速赢必杀技 第一节 初做销售员必须逾越的职场障碍 第二节 正确执行可以确保你在企业的存在 第三节 利用好企业现有的价值性营销资源 第四节 尽快踢出射向成功之门的关键一脚 第五节 订单拿得少就多创造点其他价值第五章 实施富有成效的目标客户拜访 第一节 要到有“鱼”的地方去“撒网” 第二节 向你的客户发起“立体化攻势” 第三节 永远不可缺少的客户拜访计划 第四节 客户拜访过程中不可忽略的细节 第五节 在客户拜访之后还要做哪些文章第六章 在谈判桌上摆平客户的博弈经 第一节 销售谈判的终极目标是互利共赢 第二节 销售谈判千万不要打无准备之仗 第三节 销售谈判不可违背的八条“铁律” 第四节 在销售谈判中稳占上风的前招后势 第五节 打破谈判僵局搞掂难缠的客户第七章 启动扩大销售成果的“快捷键” 第一节 千万不要只与客户做“一锤子买卖” 第二节 以创新眼光去寻找新的销售机会 第三节 眼睛要牢牢盯住那些集团购买客户 第四节 关键客户的开发可让你受益良多 第五节 以专家级服务持续改善与提升销售业绩第八章 危急时刻做个出色的“救火队员” 第一节 在客户精耕过程中最容易遇到的难题 第二节 不可掉以轻心的客户抱怨与投诉 第三节 在危机来临之际你千万不要苦恼 第四节 打开赖账客户拖欠货款的枷锁 第五节 打造防止客户“变节”的“金手铐”更多资讯主要参考文献后语

章节摘录

另外，还要看到一个现实，那就是大中专毕业生就业压力陡增，就业压力、生活压力加大，迫使很多大中专毕业生主动或被动地走上销售这条路。

但是，大中专毕业生为“心魔”所困，往往难以做出正确的选择，甚至带着负担从事销售工作，这些都不利于个人成长。

因此，战胜自己的“心魔”成为很多在校生及毕业生必须迈出的第一步。

销售恐惧症就是“心魔”说起销售恐惧症，不仅仅新手上路之前会有，那些正在销售岗位上“挣扎”的老手也会有，只不过症状有所不同罢了。

实际上，存在的就是合理的。

这些学子们害怕是因为他们当中的确有个别人不适合做销售，如果选择做销售，那么从一开始可能就错了。

现代销售理论奠基人戈德曼博士告诫我们：“把一个不合适的人放到销售岗位上，一开始你就失败了。”

对于是否适合做销售，关键看一个人的市场悟性高低。

如果市场悟性太差，恐怕就不适合做销售。

提到市场悟性，很多销售管理人员甚至个别专家都会简单地给出这样的概念：对市场的分析与判断能力。

其实，这样下结论有些偏颇。

笔者认为，所谓市场悟性就是销售人员对市场营销的意会力、敏锐力、识别力、预见力、分析力、判断力、决策力及融合力的总和，这些“力”的“合力”就是市场悟性。

对于具备良好市场悟性的大中专毕业生，能很快获得销售人员应该具备的能力，包括以下诸多方面：一是知识能力，即了解行业、产品、消费、营销等方面知识；二是调研能力，诸如对市场考察、分析、评估等能力；三是判断能力，诸如在发展客户时总要优中选优，要具备判断客户素质的能力；四是表达能力，能把事情说清楚，做到准确传达与清晰沟通；五是推销能力，面向客户的劝购与谈判能力；六是化解能力，如与客户发生冲突，具备矛盾化解能力；七是管理能力，包括自我管理、客户管理等能力。

<<从零到赢>>

后记

历时6个月，终于完成了这部筹划已久的书稿。

早在2007年6月，我就产生了为大学毕业生做点事的想法。

作为职业营销顾问，经常被大专院校邀请去演讲。

在演讲过程中，我感受到了大学生们的求知热情，也感受到了他们潜在的事业激情。

但是，更感受到了他们的忧虑。

台下那一双双对未来充满憧憬的眼睛，虽然充满希冀却隐藏着一丝淡淡的忧虑。

“毕业就失业”似乎已成为梦魇，困扰着即将走向社会和那些已经在商海中“挣扎”的大学生。

这些莘莘学子需要帮助，需要有人引路，更需要有人为他们指点迷津。

由于种种原因，有相当数量的大学毕业生与销售有缘，或主动或被动地从事着与销售相关的工作。

对于那些准备做和正在做销售的大学生来说，销售充满了神秘与挑战，甚至是恐惧与无奈。

让他们走出彷徨与迷失，在销售事业上有所成就，恰恰是我创作这本书的初衷所在。

我作为最早一批接受市场经济大潮洗礼的大学生，也该为那些即将毕业和已经毕业的大学生做点事了

。

基于此，我完成了《从零到赢》的创作。

我有信心走进这些大学生的内心世界，通过这本书与他们做最亲密的接触，以及最彻底的沟通。

因为我也曾经像他们一样，彷徨过、迷失过、痛苦过、收获过，类似的经历无疑会拉近我和他们的手

。

在1994年，当我满怀希望与信心走出大学校门而迈入社会，残酷的现实打破了我的一切梦想。

不用说实现自己的理想，就是生存甚至都遇到过困难。

虽然经过自己的不断努力，不但扭转了困局，还获得了一定的成功。

但是，我始终没有忘记大学毕业之初，尤其是大学毕业第一年摸爬滚打的销售历程。

在我看来，那一年是几乎没有尊严的一年，那一年是到处碰壁的一年，那一年是荒废生命的一年……

还好，功夫不负有心人，我在销售上终于有所发展，甚至小有成就！

虽然我不敢说是他们的榜样，但我却可以把我做销售的理念、策略和技巧写给他们，助他们一臂之力

！

<<从零到赢>>

媒体关注与评论

要成为优秀的推销员，你必须具有随时考虑各种策略，不断努力达到目的的能力和素质。如果你的表现能让顾客觉得你很有敬业精神，即便你不积极去争取，顾客也会自动上门。

——世界级推销大师 托德·邓肯我使用的唯一的推销技巧是帮助其他人解决他们的问题，或者通过我的努力帮助他们达成一个重要目标。

——全球最权威的精神导师 丹尼斯·威特利我觉得推销员要看重自己并善待自己，不要在意其他推销员的恶意诽谤，并远离那些思想猥琐的人。

——世界上最伟大的推销员 乔·吉拉德推销就是初次遭到客户拒绝之后的坚持不懈。

也许你会像我那样，连续几十次、几百次遭到拒绝后，总有一次，客户将同意采纳你的计划。

——日本“推销之神” 原一平你是经营者，顾客是你的上帝，你不能欺骗他们，而是应该提高语言艺术，巧妙地劝说他们购买你的产品。

这是你的职责，也是你的义务。

——20世纪最伟大的心灵导师 戴尔·卡耐基销售并非难事，只怕用心人。

恰当的问题可以迅速切入难题、需要、事情的核心，而且不会让对方感到不自在。

——全球著名的销售大师 杰弗里·吉特默

<<从零到赢>>

编辑推荐

《从零到赢:毕业就做销售的快速成功法则》将成为大学毕业生的“枕边书”，晚上学，第二天用，得心应手。

如果你畏惧销售，它帮你实现从畏惧到无畏的关键一跃如果你成长无门，它助你完成从平凡到成功的临门一脚从零到赢，距离并不遥远，实际上只有一本书的厚度。

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>