

<<发现你的销售力量>>

图书基本信息

书名：<<发现你的销售力量>>

13位ISBN编号：9787504449986

10位ISBN编号：7504449989

出版时间：2006-12

出版时间：中国商业

作者：杰·亚伯拉罕

页数：247

字数：188000

译者：袁力

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>

<<发现你的销售力量>>

前言

引言：屈云波回到派力营销 因为多年身体透支的原因，从科龙合约到期回京后，我给自己彻底放假了4年多，至去年年初身体恢复正常后，才开始认真研究我个人及派力营销的二次创业该怎么做。认真研究后的结论是：作为中国营销知识传播和专业营销服务13年的领航者，派力营销在中国营销界有着非常好的商誉、品牌和客户积累，而且仍然保持着中国领先的、深厚扎实的营销技术积累和超前的营销理念。我们应该继续专注营销并继续向中国营销人员倡导专业务实和持续成长，但需要做较大的、更具使命感的战略升级！

因为中国专业营销服务市场已经进入成长期。总体上中国企业和营销人员对专业营销人才、知识和信息的市场需求既扩大了又加深加宽了。质量要求也逐步提高了，但派力营销应该、也完全有能力迅速回到中国营销知识传播和专业营销服务行业领导者的位置！

过去：派力营销曾是中国营销的启蒙者 派力营销创办13年来，始终不忘自己的立业宗旨和经营理念，那就是“传播专业营销，伴您健康成长”和“踏踏实实做人、扎扎实实做事”（现在是“等价交换，互信互敬”）。

正是靠着这一信念的支撑和鼓励，一代又一代派力人在中国营销进步带来的动力和压力下，以铺路石的精神和领航者的定位发展到了今天。以一个小公司力所能及的营销知识传播方式（图书、多媒体、文章、讲座、培训、咨询等），赢得了5个中国营销同仁“中国营销的启蒙者”的肯定和鼓励；同时，派力营销及派力营销历届同仁也赢得了与品牌和能力相匹配的市场价值。

未来：派力营销将是中国营销的成长伙伴 企业需要不断发展、营销人需要不断成长，这其中必然伴随着持续的、不断进步的各类专业营销服务需求。

派力营销经过一年时间的慎重研究，决定实施战略升级——即由过去“中国营销的启蒙者”升级为“中国营销的成长伙伴”。

具体而言就是由过去的“大众入门水平的营销知识传播（图书、多媒体、文章、讲座、培训、咨询等）”，转向以“分众分层次的营销成长服务（营销管理咨询、营销人员培训、营销人才服务、营销知识传播）”，并借助于“派力营销在线（战略目标是成为中国最具商誉的、最大的市场营销人才、市场营销知识和信息交易平台；第一阶段的主要业务是营销人才中介和营销知识交易）”及其他新的营销工具，以及不断提高的产品和服务质量，使派力营销一步一个台阶地成为中国营销界越来越信赖的成长伙伴。

当然，派力营销的战略升级需要很多新老朋友的支持和参与，尤其是志同道合的同业及同业人才，欢迎你们以各种可行的方式合作及加盟进来。

北京派力营销管理咨询有限公司合伙人 派力营销在线发起人 屈云波 2007年5月18日

<<发现你的销售力量>>

内容概要

在现代商业社会，你的四周充满着无数的成功机会。
只要把握得好，就可以让你的收入、权力、影响倍增。

但问题是：你对它们根本熟视无睹。

本书将告诉你如何找到这些增加收入及成功的秘密，提供你一些有效的策略和执行方法，替你带来更多的财富、尊敬及成功。

一旦你领略其中滋味，一切都将改头换面。

事实上，这些策略可以应用在你生活中的各个领域，用以说服他人接受你的想法观念，教你成为一个拥有影响力并赢得尊敬的领导人物，以及如何用光明正大的手段得到你想要的东西。

你即将进一步趟神奇的旅行，将去发掘隐而未现的资源和机会。

<<发现你的销售力量>>

作者简介

杰·亚伯拉罕，美国最为知名的实战型营销大师、演讲者及培训专家。他已成功辅导帮助过上千家公司，他的客户包括：IBM、微软、花旗银行等等。目前，他和家人居住在加州。

<<发现你的销售力量>>

书籍目录

第一部 挖掘销售机会的九条法则

第一章 你的发展计划 —— 你要去哪里：对计划的审查

第二章 伟大的期望 —— 如何成为常胜强人

第三章 前景难卜时如何举步向前 —— 评估你目前的销售实力

第四章 经营灵魂：****的策略 —— 接近顾客及同事的哲学思维

第五章 今日打平，明日赚大钱? —— 顾客整体价值的计算

第六章 远超对手 —— 如何发展独特的销售技巧

第七章 对方无法抗拒的诱惑 —— 如何消除购买的首要障碍

第八章 你也要左脚的鞋吗? —— 增加顾客满意度的方法

第九章 绝不会跌下悬崖的方法 —— 你一定要先试一试

第二部 倍增销售业绩的十二条途径

第十章 请个朋友帮忙 —— 如何发展“皆大欢喜”的互利关系

第十一章 你应该相信的人 —— 如何设立一个正式的参考系统

第十二章 联系旧客户 —— 重新联络你过去的顾客、同事、朋友

第十三章 你的一万销售大军 —— 用宣传单发动销售攻势

第十四章 发现你的销售力量 —— 设立更高的目标

第十五章 华医生，请过来 —— 电话销售技巧

第十六章 利用网络赚钱 —— 如何进行网上销售

第十七章 29美元买下曼哈顿 —— 不用钱也可以发大财

第十八章 与顾客沟通再沟通 —— 生意兴隆的秘诀

第十九章 彩虹的另一端 —— 如何实现真正的目标

第二十章 成功无止境 —— 向更高的目标前进

第二十一章 你比想的更有钱 —— 追求更大的成就

<<发现你的销售力量>>

章节摘录

人的脑袋何其奥妙，有时能够了解错综复杂的概念，有时却对明显而简单的事情视而不见。以下是一些真实的案例：冰淇淋是在公元前2000年发明的，但直到3900年后，才终于有人发明了蛋卷冰淇淋。

提供肉食的动物早在人类出现之前就存在于地球上了，而在公元前2600年前就有人烘烤出了面包，但又花了4300年，才有人忽然将肉类和面包合二为一，“发明”了三明治。

现代人所使用的抽水马桶于公元1775年问世，但直到1857年，才有人发明了手纸。

当这些明显的事实摆在人们面前时，人们才觉得“就这么简单啊！”
“但为什么我们没有早点发现它们呢？”

在现代，尤其在市场经济社会，仍有无数这种明显事实尚未被连结起来。
其实你的周围充满着这种简单而明显的解决之道，可以让你的收入、权力、影响力以及成就倍增。
问题是：你对它们根本视若无睹。

我将告诉你如何找到这些连结点，提供给你一些有效的策略和方法，为你带来更多的财富、尊敬及成功。

一旦你领悟了其中的秘诀，一切都将轻而易举。

本书的重点是教你如何改进你的商业生涯，但事实上，这些策略也可以应用在你生活中的各个领域，用以说服他人接受你的想法及观念，教你成为一个拥有影响力并赢得尊敬的领导人物，以及如何用光明正大的手段得到你想要的东西。

有关如何成功地在商场上应用这些策略，我至少有200个以上的特殊案例，但重点是当你读到这些策略及例证时，必须集中注意力，了解如何将这些要点成功地应用在你全部的生活当中。

你即将开始一次神奇的旅行，前去发掘隐而未现的资源 and 机会。

你将会对这些目的如此轻易达到而大吃一惊。

好到难以置信吗？

其实不然。

就让我举个看似庞大而复杂的增加收入的问题为例证。

你曾想过有多少种办法，可以增加公司的业务量呢？

100种？

200种？

还是500种？

只是想想从哪里开始就够烦人了。

但好消息是：只有3种增加生意的方法： ●增加客户数目。

●增加每一客户单笔生意平均交易量。

●增加客户回头交易数目。

只有这3种。

只专注这3个项目，你的工作就少多了，也容易多了。

<<发现你的销售力量>>

媒体关注与评论

过去20年中一些最大的、最受人瞩目的商业成功故事是杰·亚伯拉罕策划创造的。一个人能用同样的人力、同样的公司、做同样的工作、用相同的成本，在用了杰·亚伯拉罕的策略后就取得10倍以上的利润，我如此毫无保留地钦佩杰·亚伯拉罕也就毫不奇怪了。我已经把他的营销课程直接推荐给至少500人，他们都获得了非常大的成功。

——世界第一潜能开发大师安东尼·罗宾 畅销书作者、亿万富翁 杰·亚伯拉罕的作品，对如何发掘你客户、员工和业务中的隐藏资源及被忽略的商机提供一个更多元的思考方式——关于你自己、你的商机、你的努力和你想要的成果。

——麦克尔·巴斯 联邦快递公司创始人 我在研拟《心灵鸡汤》一书的概念时去找杰·亚伯拉罕，他教了我们2招杀手级绝招，相当管用，让我们的书因而大卖，全球畅销1亿本以上。

——马克·汉森 《心灵鸡汤》作者之一 杰·亚伯拉罕是当今美国最厉害的销售大师，他的想法可以立刻对你产生帮助，价值亿万，我的生意的各个层面都运用他的法则，取得了令人惊叹的效果。

——博恩·崔西 美国首屈一指的商业心理大师 如果判断一种职业成长状况的尺度是其从业者所能收取的费用的话，行销这一行业已经成熟。

杰·亚伯拉罕收取\$5,000/小时有关行销的电话咨询(而且)在帮助企业成长方面很有一套。

——《纽约时报》 十五年前，杰教我如何将未被充分利用的无形资产一夜之间转变为现金。

头一年，利用他的建议我赚了100,000美元，紧接着我的每一个行业都年年如此。

这就意味着杰教会我的一样东西就给我挣了150万美元。

他是全国最优秀的销售理论家和实战家之一。

——切斯·雷维尔 《企业家》杂志创立者 杰·亚伯拉罕的独到之处：像魔术一般把公司里表现最差的菜鸟，瞬间变成行销和销售的奇才。

——《Forbes》财富福布斯排行榜（2000年6月） 杰·亚伯拉罕是这个地球上最昂贵、最成功、最有效的销售顾问。

——美国最具影响力的《成功》杂志发行人

<<发现你的销售力量>>

编辑推荐

全美销售专家第一人杰·亚伯拉罕精华力作 世界顶级商业心理大师安东尼·罗宾、博恩·崔西联袂推荐 《纽约时报》、《福布斯》、《成功》、企业家杂志高度评价 在现代商业社会，你的四周充满着无数的成功机会。
只要把握得好，就可以让你的收入、权力、影响倍增。
但问题是：你对它们根本熟视无睹。

《发现你的销售力量》美国商业经典之作！
销售天才亚伯拉罕以协助一千多家大小企业的经验，凝练成智慧，揭示了所有隐而未现的商机，更进一步教你如何将革命性思想应用在各行各业的销售实践中，把销售机会变成最大业绩。

<<发现你的销售力量>>

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>