

<<拒绝是成功的开始>>

图书基本信息

书名：<<拒绝是成功的开始>>

13位ISBN编号：9787504455468

10位ISBN编号：7504455466

出版时间：2006-3

出版时间：中国商业出版社

作者：李保华

页数：270

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>

<<拒绝是成功的开始>>

内容概要

在直销活动中，拒绝是你的工作中无可避免或者说是必须经历的重要过程。如何面对拒绝，得到客户的认同，把工作进行圆满使自己获得成功，这是直销员的首要目标，也是每个人事业进道路上需要解决的关键课题。

《拒绝是成功的开始》是直销员挑战“拒绝”的培训读本。
现在就让“创商”（CQ）首席培训师李保华为你解析成功直销！

<<拒绝是成功的开始>>

作者简介

李保华，笔名李放。

著名创新思维学者、创商教育专家、心理咨询专家。

1987年南开大学历史系本科毕业，1994年东北师范大学历史系硕士研究生毕业。

毕业后曾任职于光明日报社。

现为北京奥博（OPEN）开放大脑训练中心首席培训师、奥博思维诊所首席咨询师。

同时，他还是中国创造学会会员、北京创造学会理事、中国现代企业文化研究会常务理事兼副秘书长。

近年来，他潜心于人类大脑思维潜能开发的研究，并且取得了令人瞩目的突破性成果。

李保华认为，思维与人生成败的关系十分密切，经过潜心研究后他独自提出了创商（CQ）、思维诊所和“二”理论（2=1）等一系列理论，建立了中国第一家思维诊所——奥博（OPEN）开放大脑训练中心。

2004年，由李保华主编的《开放大脑核心训练丛书》出版。

新华社、人民日报、经济日报、搜狐网等20余家权威媒体对他的理论进行了报道，取得了较为广泛的社会反响。

2005年，李保华因起诉作家周国平侵犯名誉权而广受媒体和社会关注。

该事件被北京娱乐信

<<拒绝是成功的开始>>

书籍目录

序言：学会积极挑战“拒绝”第一章 直面拒绝——揭开拒绝的面纱第一节 给拒绝把脉为什么会存在拒绝有一种机会叫拒绝拒绝是成功的开始拒绝的三大类别拒绝的内涵与应对学习把经验教给别人自我测试：直销员原则性自测第二节 向拒绝敞开怀抱直销员就是产品的顾问拒绝=成功拒绝越多机会越多拒绝恐惧症拜访拒绝再拜访不怕拒绝在于坚守信念自我测试：直销员自我欲望自测第二章 有备无患——如何做好开局准备第一节 直销员的外在形象形象是直销的重要前提迈开直销第一步树立说话时的个人形象自我测试：直销员工作情商自测第二节 用“心”突破拒绝壁垒微笑是最好的武器微笑的七个规则争取会见客户的八个技巧握手的简单学问人人都需要赞美恰到好处地赞美客户给予对方必要的称颂学会倾听倾听也是一门学问交谈中“听”的艺术不要轻易打断别人的谈话客户讨厌喋喋不休自我测试：直销员抗心理挫折能力自测第三章 积极沟通——跨越拒绝的最佳途径第一节 沟通的实战技巧直销沟通三原则巧妙沟通打动客户心改善你的沟通方式如何使客户点头针对花钱心理直销巧言妙语沟通法直销沟通的五大绝技直销目的是有效沟通努力求亲近和认同满足对方的心理需求有的放矢的促成技巧自我测试：直销员人缘好坏自测第二节 三寸不烂之舌，胜于百万之师找准谈话的切入点常见开场白和技巧多说善言美言避免拒绝从化解对立开始用妙语化解客户拒绝直销中的四多二少委婉说服的技巧说服客户的四大原则巧妙提问的艺术巧妙答复的诀窍谈笑间化解拒绝如何打破交谈僵局化解拒绝之舌战九招自我测试：直销员个人素质自测第四章 未雨绸缪——工欲善其事，必先利其器第一节 培养积极主动的心态把自己当成老板塑造直销员的品质直销员要懂得宽容勤奋乃成功之父走一步就踏出一个脚印学会选择与放弃自我测试：直销员心理素质自测第二节 直销员的品质修炼成功者的“九心”“信心”与“耐心”成功直销源于自信学会懂得关心他人别让“习惯”主宰自己自我测试：直销员性格和压力自测第五章 知己知彼——洞悉对方事先摸底第一节 熟悉客户资料管理寻找客户和分类客资料管理建立资料库寻找和开发自己的客户突破电话接待员的拒绝自我测试：直销员与人交往能力自测第二节 细心了解客户心理需要了解客户的多个方面了解单位客户的问题了解客户的细节与差异性把拒绝转化为购买换一种眼光看失败营造良好的交流气氛访问式直销自我测试：直销员成功心理倾向自测第六章 认识自我——拒绝“拒绝”的修炼第一节 拒绝“拒绝”从自我开始认识与提高自己认识自我的七个标准战胜自我以积极心态投身直销学会展示自己的能力的自我测试：直销员管理能力自测第二节 直销员的时间管理直销员的时间管理“坚持”是“拖延”的敌人做好自己的时间计划节约时间的妙方与自测让你的时间更有效率自我测试：直销员处理问题能力自测第七章 有的放矢——挑战拒绝实战技巧第一节 挑战拒绝七法设想式直销设想加提问式直销分解费用式直销推理式直销三种选择式直销妥协式直销富兰克林式直销自我测试：直销员意志力自测第二节 方法之外的方法调动客户的情感需求话语迎合客户的喜好防止语言被驳回重视肢体语言的运用完美的产品介绍与示范让客户自己说服自己换位思考促成交易尝试促成交易法把握直销的最终目的二级问句直销法权威的力量不容忽视如何应对说“不”的客户自我测试：你是一位优秀的直销员吗?第三节 直销实战智慧善于化解客户的拒绝巧妙化解客户异议有拒绝才有效率不给客户拒绝的机会客户拒绝你的七个理由拒绝对你的不同影响对待拒绝的几种错误反应如何正确地对待拒绝自我测试：直销员自信心自测第八章 向拒绝说“不”——走出拒绝的误区摆脱自身困境的三大策略回避禁忌话题怎样应付他人奚落客户不一定永远都是对的当客户说“不”的时候直销员形象九忌成功交谈六忌直销员致命的八大问题直销人的天敌：“怕”、“懒”成功直销的七大戒律自我测试：直销员自我潜能自测

<<拒绝是成功的开始>>

章节摘录

面对着即将汹涌而来的直销浪潮，直销人应该何去何从？

面对着日益激烈的市场挑战，直销人应该如何应对？

直销是一条既布满荆棘而又前景广阔的曲折大道，它要求直销人不仅要能“饿其体肤”、“劳其筋骨”，具备较强健的身体素质，而且还要求直销人能够“卧薪尝胆”、“苦其心志”，具备良好的从业心态。

随着直销在中国的日渐深入，在新的形势下，直销人的心理素质应该如何塑造，才能从容面对各种拒绝而立于不败之地呢？

一般来说，直销人最乐意见到的是陌生者成为自己的客户，最难正确对待的是遭遇和面对客户的拒绝。

然而从事直销也就是要在实践中摸爬滚打，锻炼和培养自己的能力。

中国有句古话：明知山有虎，偏向虎山行。

既然如此我们不妨走进这个圈子的深处，多呛几口水，咂咂其中的苦咸辛辣，对摸透和驾驭拒绝或许大有裨益。

客户提出拒绝并不可怕，重要的是直销员要对客户的拒绝做出令客户满意的解答。

拒绝其实是一种想法和行为对另一种想法和行为不能认同、理解和接受的意思的外在表现。

诱发拒绝最直接的因素不外乎沟通上的误解、认识上的反差、行为上的抵触或逆反心理。

它的特点是：不可预见性、狭隘性，但也有它的合理性。

最明显的一点就是以自己的斗志和韧劲去达到目标和实现排它性。

而另一方面人又有其脆弱性，常常在无奈中出于本能的自我防范。

这里指的只是人与他人在交往、传递和给与关系中通过接触所发生的动态拒绝。

这些只是拒绝的一部分。

而大量存在的是人们潜意识里的静态拒绝。

严格地说，不同意、不赞成、保留意见等等都属于拒绝范畴。

拒绝的表现形式有含蓄和激烈两大类，它们的目的是是一致的，只是在表现形式上对要达到、维护并坚持的意见，以否定方式来进行技术处理和加工，从而避免碰撞和相互伤害。

用老百姓的话来讲，无非是一个唱红脸，一个唱白脸罢了。

我们不能把拒绝视为异端或怪胎。

对于直销业来说，它是直销活动中一种很普遍的自然现象。

直销如果没有拒绝，那就不是直销了。

对什么都是“好！”

好！

好！

”，“是！”

是！

是！

”，“行！”

行！

行！

”，那将会是个什么样的局面？

要不就唯唯诺诺，要不就逆来顺受，没有个性和公平而言，那只能是一个混混沌沌的世界，是一个孤立静止，没有是非标准的社会。

如果没有拒绝，那岂不是你想怎么样就怎样，你要如何就如何了。

无拒绝也就无道理可言了，就没有丰富的人生和精彩的生活了，要公平就得承认拒绝。

社会进步，一是主动去推动，二是不断地用拒绝去否定拒绝。

前者是争议，后者是创新。

<<拒绝是成功的开始>>

这也就是本书立意的宗旨，用创商理论去解释拒绝、面对拒绝。

直销员应该把拒绝看成是率直和有个性的行为。

拒绝比口是心非、阴奉阳违，比不负责任的虚伪应付好得多。

它能以最直接的形式把人心里的想法和态度表露出来。

这比你捉迷藏似的去猜度和让人长时间的捉摸不透要省力得多。

如果你真正有胸襟，不妨将对方对你的拒绝，看成是对你要达到的目的与行为的珍惜，而不是恶意

。最起码它告诉你对方暂时不需要，好让你“迷途知返”，不会越陷越深而不能自拔。

退一步去想，如果用糊弄或软磨硬泡的方法去替代拒绝，其结果要比面对直接拒绝麻烦得多。

.....

<<拒绝是成功的开始>>

媒体关注与评论

拒绝是购买的开始。

——乔·占拉德（全球汽车销售冠军）

——汤姆·霍普金斯（全球房地产销售冠军）

——戴尔·卡耐基（全球第一人际沟通激励大师）

人。

——艾立克·霍佛（全球最知名的销售训练大师）

弃。

——哈维·麦凯（全球最知名的人际关系激励大师）

非别人要他做，否则绝不会主动做事的人；另一种则是即使别人要他做，可也做不好事情的人。

只有那些不需要别人催促，就会主动去做应该做的事，而且不会半途而废的人必将成功！

——安德鲁·卡内基（美国钢铁大王）

对付顾客理性拒绝的方法是比顾客更理性。

成交始于有效的沟通。

能够突破障碍的人，是成功而独特的

学会当一枚邮票，不达到目的绝不放

有两种人绝不会成大器，一种是除

<<拒绝是成功的开始>>

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>