

<<销售无处不在>>

图书基本信息

书名：<<销售无处不在>>

13位ISBN编号：9787504479495

10位ISBN编号：7504479497

出版时间：2013-1

出版时间：中国商业出版社

作者：廖敏夫

页数：218

字数：100000

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>

<<销售无处不在>>

内容概要

这本《销售无处不在：一个金牌销售的成长笔记》主要写给初入职场的销售人，解答他们心中最急迫的疑惑。

作者本人3年前从普通的销售人员做起，在一次大胆的把握住机会之后，逐步晋升为区域经理，大区总监，26岁做到企业的副总。

他是一个善于总结思考的人，把身边发生的职场案例记录成书。

这一部成长笔记最直观的告诉你：

如何在激烈的竞争中脱颖而出，管理好自己的心态，勇敢的把握机会。

销售人怎么把事情做好，卖得出产品，又做到在职场中成功的销售自己。

一个金牌销售，如何才能完成到管理者的完美蜕变，管理者怎么实现自己影响力。

把自己，当成产品，去销售；当做事业，去经营。

<<销售无处不在>>

作者简介

廖敏夫，目前是一家大型医药企业的营销副总。
他26岁，毕业于武汉大学法学院，北大MBA在读。
3年前，他还是一名每天到处奔波的普通销售员。
3年里，在直接面对消费者的销售工作中，他体会到最为残酷和无所谓公平的激烈竞争，也感受到身边那些跟现实死磕、也打磨自己，充满激情，不失理性的奋斗精神。

这本书是他作为销售人的经验总结之作。
他像很多销售人一样，身边全是故事。
他写起文章来，也像是一位朋友跟你聊天。
初入社会的销售人，急迫需要懂得的人生哲学、职场技能、商业规则、心态管理等等，他一一为你解答。

<<销售无处不在>>

书籍目录

第一篇 销售人是怎么思考的

除了一腔梦想和大把的时间，大部分刚刚踏入职场的人，都一无所有。

若干年后，每个人的收获或许颇为悬殊——这取决于你把自己的梦想和时间换成了什么。

除了勤奋努力以外，决定一个人的奋斗成果的更重要因素是——思维方式。

一个人具有怎样的心态，用怎样的视角看待这个世界，遇到问题怎样思考，做出怎样的选择，采取怎样的行动，决定他最后得到怎样的结果。

1.1 做一个快乐的职场人

1.2 什么才叫学习力

1.3 做蘑菇，也要做一棵好蘑菇

1.4 警惕职场安全感

1.5 别缺位太久

1.6 失意时苦练内功，得意时努力绽放

第二篇 把最基本的选择做对

职场之路，要走几十年。

马拉松比赛中起步早的人、走得快的人，最后未必是领先者；更何况我们要的不是领先，而是稳妥地走完全程，那么更重要的是不要时走时停、不要绕太大的弯、不要走错方向、不要摔跤。

职场中，如何选择自己的职业，如何获得心仪的职位，如何争取应有的晋升，到底要不要跳槽，这些问题容不得疏忽，更容不得想当然。

2.1 第一份工作重要吗

2.2 好简历是怎样炼成的

2.3 面试那些事

2.4 升职，你准备好了吗

2.5 你为什么没升职

2.6 升职越快越好吗

2.7 拒绝“非理性跳槽”

2.8 不要让规划成为限制自己的框架

第三篇 脱颖而出是一门艺术

人的发展遵循两个法则：一是社会法则，它意味着一个人所得到的，可能给人意料外的困境或一时的侥幸；一是自然法则，它意味着一个人所经历的，它永远遵循付出—回报的循环公式。

无论身在职场多少年，经历多少，看透多少，永远都不应忘记：把工作做到优秀乃至卓越才是职场的核心竞争力，而这件事一点都不难。

3.1 机会从哪里来

3.2 坏习惯只能被克服，不能被说服

3.3 你是“咖啡妹”吗

3.4 “成品”的意识

3.5 明确任务才能有力执行

3.6 一个工作总结模板的形成

3.7 职场沟通的七个好习惯

3.8 允许犯错误才有优秀下属

3.9 时间的月光族

<<销售无处不在>>

第四篇 你的弱点才是真正的陷阱

担心在职场之路上一脚踏空，跌入陷阱？

靠谨小慎微提防别人是没有用的。

陷阱不容易被发现，是因为藏在最隐蔽的地方，那个地方就在自己身上。

踏空的地方，都是自己的误区、盲点、偏见、下意识等所投射出的影子、镜像。

自己过得稀里糊涂，可别怪世界险恶。

4.1 职场小说为啥不靠谱

4.2 核心员工与边缘员工

4.3 捷径有时是弯路

4.4 要做不可替代的人吗

4.5 你所面对的，都是你应得的

4.6 明星如何陨落

4.7 应酬不应酬

4.8 不需要应酬的人际交往法

第五篇 人在职场，销售无处不在

每一个岗位其实都在做销售，每一个职场人都需要学销售。

即使你不需要向客户卖公司的产品，你也要向上司卖自己的方案，向下属卖自己的计划，向同事卖自己的想法，向协同部门卖自己所做的项目……每个人都需要别人，也被别人需要着，每个人都是“自己”这家公司最大的销售员。

5.1 销售是什么

5.2 卖点还是买点

5.3 谈谈需求1

5.4 谈谈需求2

5.5 谈谈需求3

5.6 什么时候说什么

后记 受益一生的三句箴言

<<销售无处不在>>

章节摘录

版权页： 做一个快乐的职场人 如果要问我在工作中最不喜欢什么人，我的答案不是愚蠢的人，也不是懒惰的人，甚至也不是刁难我的人，而是总是不高兴的人。

这种人永远阴沉着一张脸，没有什么能让他高兴起来，似乎世间所有的不幸都降临在了他的身上，而有趣的是，越不高兴的人，往往真的会越倒霉。

他会像一团乌云一样在办公室里飘荡，把不高兴的情绪带给整个环境中的每一个人：他有一种特殊的能力，能让所有人都觉得对他的倒霉和不快乐负有不可推卸的责任，让每一个人面对他时都不由自主地小心翼翼，生怕触碰到他敏感的神经。

如果在我的团队中出现了这样的人，无论他能力多强，我都会毫不犹豫地辞退他。

如果在工作中不得不面对这样的人，我也会尽量地远离他，并且坚决拒绝他对我的影响。

除了如何和这样的人相处以外，我们更要思考的是，如何避免让自己成为这样的人。

职场中难免会有不愉快的时候，有时是因为工作中的麻烦或挫折，有时候则完全是由于自己的情绪低落。

如果不加注意的话，我们又怎么知道自己不会陷入坏心情的泥沼，最后成为我们自己讨厌的那种人呢？

“不快乐”也许并不是不讨人喜欢、倒霉、失败的结果，也有可能是它们的原因。

我们最起码要做到的是，不向其他人传播自己的不良情绪。

作为社会动物的人有倾诉的本能，尤其是在较为情绪化的时候。

然而我们要注意方式、场合和对象，因为它一不小心就会变成令人厌烦的抱怨。

同事只是工作中的合作对象，并不是交换私人情绪的密友，他们没有义务包容你的坏情绪，更没有义务忍受坏情绪发作带来的坏脾气。

在职场中暴露个人情绪是非常不明智的行为，因为同事不仅毫不关心，而且还会因此厌烦这个人。

想想我们在听办公室里的人对着自己抱怨半个小时的时候，耐心微笑背后的抓狂，我们就能体会这一点了。

更不用说自己暴露的隐私可能会成为自己被攻击的弱点呢。

无法分清私人和社会角色的界限，无所顾忌地让自己的“负能量”随意流淌，还会让别人给自己贴上“不成熟”“缺乏自控力”“不好合作”的标签，这对于职业发展更是致命的。

从我的职场经历来看，无论是遇到了难缠的客户，还是和同事出现了摩擦，或者工作压力让自己难以忍受，以及别的任何原因，当自己在办公室表现出这些东西对自己情绪的强烈干扰时，没有人会在意原因是什么，大家只会作出一个“这个人管不好自己的情绪”的结论而已。

例如，当下属由于私人或工作上的原因产生纠纷需要我作出仲裁时，我丝毫不关心他们谁对谁错，我只想赶紧解决这件事，然后让工作恢复常态，同时心中很不耐烦地暗暗给双方一个不好的评价。

生活中我们未必要在悲伤时和愤怒时强颜欢笑，但至少在工作中我们不必让自己的情绪完全透明化。

真正的自己还是在最信任的人面前展现吧。

但这只是让我们学会掩饰自己，并没有真正解决问题。

要想让自己不被坏情绪围绕，我们还是要学会如何面对自己。

鉴于所谓的“不高兴”有很大一部分是在过度敏感的胡思乱想中滋生出来的，让自己忙起来绝对是一个有效的手段。

当时间和精力被更有价值的事情占据的时候，负面情绪就失去了自我复制的空间。

尤其是对职场新人来说，沮丧和烦躁往往不是因为压力太大，而恰恰是因为压力太小。

回忆一下自己最繁忙最紧张的时期，我们会惊奇地发现在这段记忆中几乎没有什么消极的想法，仅有的不高兴都是压力太大带来的烦躁，而这些我们自己也都处理好了。

对于自己都说不出具体的理由的不高兴，不用那么客气，直接用工作或学习把它们挤出去就好。

实在找不到什么事情可以替代的话，就去考一个与本行业有关的资格证书吧——备考经常是排遣无聊情绪的有效手段。

当然，不是所有的情绪都是伤春悲秋的无病呻吟。

<<销售无处不在>>

更多时候，工作确实会给我们带来不可避免的烦躁、沮丧、失落、挫折、焦虑等各种感受。

这些可不是无中生有，不是闲出来的，而是来自于工作中实实在在的问题。

所有的工作都伴随着些许的不快，再热爱自己事业的人都会有讨厌自己所做的事情的几个小瞬间。

不同的是，有人清醒地认识到它们是工作本身的一部分，而有些人对它们非常敏感，甚至敏感到不肯接受的程度。

如果我们不肯承认工作中的各种麻烦是会伴随我们的整个职业生涯反复出现的，我们难免会因此而不高兴。

事情要去处理，但大可不必因此而情绪不佳——因为这不仅没有任何作用，还会造成更大的麻烦。

销售人员天天被拒绝难道不是正常现象吗？

财务人员需要反复核查一笔对不上的账难道不是工作本身的内容吗？

生产管理人员发现有一批原料没能及时到货难道不是经常发生的吗？

这些当然都不是小事，我们不仅要解决还要从管理上避免它们再次出现，但是它们不应该侵入“情绪”这个私人领域，就像我们不应该让私人情绪侵入工作场合一样。

当我们认识到所有的麻烦都是必然出现的，不再抱有侥幸心理，而是随时等待它们出现的时候，我们就开始了对抗不高兴情绪的第一步。

更关键的是，我们需要认识到“心情”的本质是什么。

在我看来，它是个人应对外界事实给自己的刺激所产生的一种未经思考的反应。

业绩完不成，带来焦虑；项目失败，带来沮丧；跟合作者反复沟通无效，带来烦躁，等等。

很多时候，情绪反应还会带来一连串的连锁效应，例如对自己焦虑这件事本身产生更多焦虑，或者开始担忧还未发生的更坏的事情。

事实无法改变，但“事实—反应”的模型却不是固定的；退一步说，即便我们无法改变自己对事实产生的情绪反应，那么我们至少可以知道“情绪只是一种感觉”，这样也可以减轻情绪对思想的干扰。

无论是正面的还是负面的情绪都像一个弹簧，越对它敏感，越刺激它，它就越强烈。

处理坏情绪的开始是接纳它，然后是认清它。

动漫作品中的角色经常会对自已说：“这一切都是幻觉。

”这是我们对待情绪的好办法。

我个人还有一个更有趣的办法，叫作“第三人法”：当自己因为某件事而不愉快时，不管这种情绪是什么，都想象自己是站在那件“不好的事”和那个“生气的人”之外的第三人，看着自己说：×××（自己）今天来上班了，×××遇到了一件不好的事，×××生气了，×××现在非常生气，而且因为自己居然生气了而变得更加生气，×××现在又开始在想这件事可能的后果，这些事又还没发生呢，他这是幻觉……只要自己的情绪没有平息，就可以一直这样对自己描述下去。

这种自我观察的办法非常有效：它会让自己很快发现自己的情绪并非实体，而只是一种感觉；它也会让自己意识到这些情绪是多么的没有必要而且毫无益处。

有些人甚至在自我观察的时候笑出来了，他们发现自己的表现简直太傻了。

持续的坏心情会破坏我们的生活、工作和社交，但是它的能量其实相当有限，每一个人都可以轻易地打败它。

幸运的人总是快乐的，而快乐的人也会更加幸运。

但是，首先你得相信自己是一个快乐的人。

<<销售无处不在>>

后记

受益一生的三句箴言 我有一位非常重要的导师。

在我职业生涯中的每一个重要节点，作出任何重要决策之前，都会与他交流，听听他的建议。

虽然我往往最终和他意见相左，但他的分析和思考都给我带来很大的帮助。

而且即使我作出了和他期望的不一样的决定，他也会尊重我的意愿，并且继续地支持我，用他的人生阅历和职场经验来帮助我。

我在职业发展的道路上遇到过很多贵人，而第一位贵人就是他。

他就是我的父亲。

至今，我的邮箱中还保存着我刚开始工作时他写给我的邮件，摘录如下：廖敏夫：您好！每一种工作需要知识，我们把这些知识叫作相关专业知识。

而工作本身就是一门学问，所以也需要学习，通过学习，我们了解到在进入社会后的工作过程中如何做人(与人相处)，如何做事(把事情理清楚)的一些通用的规则和方法，然后把这些方法应用于实际之中，并在应用中用心去感受，把其中最合适最有用的部分保留下来，重复使用，形成良好的待人处事的习惯。

这一过程就叫走向成功的训练。

中国人注重纯知识的学习，应用方面学习得少，所以许多人读了很多书没有成功，所以当我们在学习完学校的知识以后，还要学习如何把知识应用于实际的一些方法和途径，如何更好地发挥自己的能力的一些东西，这就是基础职业教育。

现在你是需要这些知识并去用心体验的关键时刻，包括：如何沟通，如何建立办公室上下级人事关系等做人方面的知识，也包括如何理清自己的事务，如何进行职业规划及工作计划，如何管理自己的时间等内容。

你可以挑自己最需要的部分进行深入的学习和训练体验，逐渐往前推进。

刚开始进入社会面对工作，实际上你面临着以下四个方面的冲突：一是理想与现实的冲突，二是专业与岗位的冲突，三是自我与团队的冲突，四是自由与纪律的冲突，处理好这四个冲突，你需要实现三个转变：一是由浮到沉的转变，沉下心来做细做好每一件具体的事情；二是由虚到实的转变，正视现实，正视现在，把自己的远大目标埋藏在心底，用心于眼前的事情把它做好，从每一件小事情的成功上去获得自信；三是由思到行的转变，想到的事情立即去做，用心于事，从行动中去体验，从体验中提炼经验。

当前你说目前的工作看起来很简单又不能把它做得完美，这是很正常的，因为你虽然读了很多书。

虽然也很聪明，虽然也作了很多努力，但你毕竟是个新人，这在我的意料之中也在情理之中，所以切忌急功近利，切忌好大喜功。

爸爸关心你的成长，但爸爸知道成长需要时间，你已经是好样的了。

只希望你把爸爸当朋友看，有什么问题和想法多交流，无论是工作还是生活，爸爸都是过来人，而且是一个有心人，有很多的经验教训和体会能够与你沟通，如果你把爸爸当良师益友，爸爸可能会成为你的良师益友。

此致致礼！2007—09—20 说实话，这封邮件中所包含的信息价值如此珍贵，但当时年轻的我并不能完全理解。

现在回过头来看，更能看出其中所包含的拳拳深意：这不仅是一个父亲对儿子的爱，更是一名前辈对新人的最真诚的忠告。

幸好，不能完全理解不代表没有帮助，这些忠告在一定程度上影响了我作为一个职业人的思维方式，让我的内心更强大。

很多道理和感受都是需要有一些经历以后才会明白，但如果事先看到、想过，那么在经历的过程中总是会感受更深刻一些，理解更透彻一些。

今天，我在职场摸爬滚打几年以后，写出自己的经历和感悟，无非也是希望给迷茫中的新人一点提醒。

像这封邮件一样，父亲跟我谈的很多，影响了我，我却未必记得。

<<销售无处不在>>

不过有三句话，他多年来一直用作对自己的要求，我也因此印象较为深刻。如果说让我总结一下我在职场中学到了哪些道理，这三句话至少都可以排进前十名。这三句话中的每一句，包含的道理都值得久久思考回味。

第一句话是“不要急，不要等”。

我自己是一个急性子的人，面对压力、挑战、机会、诱惑、自己的不足，都会不由自主地着急，恨不得一钢管鸡血打在自己手臂上，立刻马力全开，然后在自己可预见的短时间内解决面前的问题、得到自己想要的结果。

发现一个新的知识领域，就恨不得马上把相关的书看完；遇到一个复杂棘手的问题，没找到解决方案就连做梦都想着；看到一个好的机会，几乎就要不顾一切地扑上去。

然而事实是真正重要的事情，都绝非短时间内能够完成的，于是内心的急躁很容易转化为焦虑。尽管这种焦虑某些时候可以成为动力之一，但这绝非健康的状态；更不用说在这种急躁的心态下，人难免会关注一些短期和显性的成就，而忽视需要时间沉淀的根基。

这种不可抑制的对迅速成功的渴求，是不成熟的表现，更是内心虚弱的表现。

于是我们总是对短期的欲望投入太多，而对长期的梦想投入太少，没有耐心等待时间灌溉的花朵绽放，而只想点燃焰火，当下就要看到辉煌。

于是硬币的另一面就出现了，那就是拖延。

我们希望自己的愿望马上就能得到满足的同时，就是当一件事的结果遥遥无期，甚至不确定努力会有回报的时候，就缺乏马上开始的足够动机。

我不算一个拖延的人，但也未能完全避免“明日复明日”的魔咒。

究其根本，无论何种程度的“拖延症”，都是对长回报周期的努力缺乏兴趣的结果。

“不要急，不要等。”

从我听过这六个字以后，它就在逐渐在帮助我修正自己的习惯。

急躁和拖延的负面影响，并不需要反复强调我也能了解；而这六个字的作用是提醒自己：认清自己的情绪，对一时急切解决不了的问题放下焦虑，踏实去准备，对需要时间积淀的工作马上着手，而不是等待一个所谓更好的时机。

人总是本能地在关注身边的、眼前的事，把精力放在紧急的事务上，却忽略了紧急未必等于重要，而重要的事恰恰需要从现在开始，经过时间一点点推进。

这句话对我的作用，难以尽言。

第二句话是“血管里流动着理性的血液，不计较一时的高低，只关注永久的成败”。

如果说第一句话是精短有效的行动指南，第二句则是对自己内心的一种要求。

这句话是我高中毕业时，父亲送给我笔记本时写在扉页上的话。

在大学时我对这句话感受并不深，因为大学毕业前的我根本没有稳定的长期目标，也并不计较眼前的高低。

走入职场以后，不断地在通过世界的评价来寻找自己的坐标时，时常被眼前的得失所侵扰，才理解这句话有多深的含义。

人都希望自己不断地成长和进步，不过成长绝非是匀速的，而是会时而加速跨越时而停滞不前；同样，每天面对的实际工作，也是难易不定。

生活中的其他方面莫不如是。

于是总有一些事能打破我们内心的平静，让人惊喜或者沮丧。

如果心性不够成熟，就容易让感性的情绪侵扰自己理性思维的领地，“得意忘形”或者“失意忘形”，而暂时迷失方向——短期的成就感未必会有助于自己长期目标的达成，却具有像麻醉品一样让人沉迷的吸引力；而对于大多数意志不是十分坚定的人，暂时的挫折和失落也很容易影响思维方式。

这不是一种错误，却是人一生的本能，年轻人尤其如此。

举个例子。

我有一个观点：如果没有十分清晰的目标和强大的计划力、控制力，那么在毕业的头几年内最好不要经常参加同学聚会。

因为人很难不去比较，尤其是与自己同年龄同起点的同学比。

<<销售无处不在>>

可是，每个人选择的方向不同、道路不同，成长曲线就必然不同——起点高的不一定走得快，走得快的不一定发展空间大，发展空间大的可能起步很辛苦，看起来光鲜的背后付出的代价可能难以想象。这种比较中，无论处于优势还是劣势都只不过是一种错觉，与自己真正发展得好坏毫无关系。我听说过有人参加一次同学聚会，受了刺激之后愤然跳槽的——跳槽未必不是好事，但这样的决策绝非理性。

这样的例子当然比较极端，我们更多犯的错误的把宝贵的时间、精力和金钱用来完成短期的目标而缺乏长期投入。

第一句话和第二句话包含着同样的道理：把视线放在自己的未来。

每个人最大的差别是思维模式的差别，而思维模式的差别之一就在于对时间的概念不同。

用不同的时间来思考自己的努力和回报，对不同时间以后的未来进行投资，往往得到的结果截然不同：一小时、一天、一个月、一年、三五年、数十年，对应的是不同的社会分工。

身边人、眼前事离自己最近，也最容易影响到自己的心情，可是不能让它们影响自己的判断，不要让短期的得失影响到自己的未来。

我们看到那种凡事无论大小都算计得失，却没什么大成就的人，不能不说他们就是很好的例子。

当然，更深一步想，“高低”“成败”本身也不过是人造的概念。

生活也好、职场也好，本来没有这样的标准，有的只是对自己的期许和承诺。

第三句话：“心一疏忽，万事不入耳目；心一松散，万事不可收拾；心一执着，万事不得自由。

”父亲说这是他十几年前出差路过衡山时学到的一句话，一直记了下来。

每次心中默念这句话，念到前两个分句时都会自我警醒，念到第三个分句则心中豁然开朗。

这句话同样对我职业习惯的养成有莫大帮助，但它给我的启迪还不仅仅在于如何保持谨慎和自律，又如何让自己有智慧去接纳，而更在于让我明白：生活也好、学习也好、工作也好，眼所见耳所闻的难题都不是真正的难题，在技术上都不难找到解决方案；真正的挑战在于，总有一个时刻我们会发现把所有能解决的问题都解决掉以后，一切留下来的反复出现的问题都源于自己的性格。

只有真正认识到自己的内心、与自己相处好，才有足够的力量去面对世界。

父亲给我的这些话，以及其他的一些教诲，结合我自己的经历，让我感悟到：职场就是人生。

职业生涯占据了一个人一生中最黄金的时期，对于有些人甚至意味着整个人生。

无论新人还是老鸟，在职场上都要继续成熟，而这个过程同样也是人性本身的修炼。

职场本身并不浪漫，但也不黑暗，它只是世界在自己身上的一个投影。

这个世界是什么样，职场就是什么样；更重要的，自己是什么样，自己看到的职场就是什么样。

无论是学会做人的道理，还是锻炼做事的技能，最根本的还是要知道自己是谁，要去哪里。

<<销售无处不在>>

编辑推荐

《销售人最受用的职场小故事:销售无处不在》编辑推荐：廖敏夫具有丰富的职场、营销经验，从一线销售做起，三年升任名企营销副总，26岁的他觉得秘诀在于会卖产品，更在于会“营销自己”！他用48个真是发生在身边的故事告诉你，职场新人如何耐得住寂寞，又抓得住机会！

<<销售无处不在>>

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>