第一图书网, tushu007.com

# <<精神销售>>

## 图书基本信息

书名：<<精神销售>>

13位ISBN编号：9787506034500

10位ISBN编号：7506034506

出版时间：2009-3

出版时间：东方出版社

作者：乔·农齐亚塔

页数：190

译者：王震

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

如果你在推销产品的过程中遭遇瓶颈，问题可能并非出自产品、服务或潜在客户方面。事实上，这很可能是由你心中的无形障碍造成的。

介绍业务员销售成功经验的图书铺天盖地，但这些经验真的有用吗？我们为什么没有见到销售业绩有所提高呢？

问题源于内在。

销售缺乏成效很大程度上是由其内在因素决定的，而不是外部环境。这本书将帮你找到深藏于内心的障碍，并利用各种工具将其铲除。

我曾在《诱人因素》（The Attractor Factor）一书中提到，在清除心中这些阻碍成功的障碍之前，你会举步维艰。面对惨淡的销售额，你会对这个世界充满抱怨，殊不知问题的根源在于你的内心。

事实摆在眼前，你怎么才能清除这些障碍呢？

这本书揭示了农齐亚塔成功的秘密。在我看来，这是最适合创业者和销售员阅读的一本书，它会告诉你障碍的所在及其处理方法。如果你想解决业务难题，过上理想的生活，那么这本书正是你所需要的。

拿把椅子坐下，听听农齐亚塔向你揭示成功销售的终极秘密吧！

## 内容概要

欢迎来到这里，本书将向你介绍新的观念和理念，并将彻底转变你对销售、生意以及人生的看法。
本书将精神力量、能量法则、成功销售和营销策略相结合，开发出“吸引者销售系统”。
该方法专门设计用来将你打造为吸引新客户的磁铁，从而赚取更多的利润。
　很多图书和其他出版物都将“富足”与赚钱和物质财富相联系。
“吸引者销售系统”会帮你赢得更多的财富。
但你所收获的远不止于此。
该书所倡导的理念会教你如何建立良好的人际关系，改善自身的健康状况，而且最重要的是要达到平安与喜悦的境界。
将这些理念应用到你的商业实践中，你会发现生活的其他方面也在随之而变。
这里所揭晓的普遍真理你也可以应用到生活的其他方面上。

## 作者简介

乔·农齐亚塔是国际知名的演说家和作家。
从1992年起，他便开始将自己改变人生的信息通过会议和研讨会的形式在各地传播。
乔已经在个人发展和人类潜力开发领域工作了25年。
他独具匠心地将心理学、哲学、精神力量和宇宙的能量结合起来，开创了一种全新的工作和生活理念。
乔很早就意识到研究内部心理的重要性。
他教导大家若要获得真正的成功。
必须进行大刀阔斧的变革，要消除破坏性的思维方式。
这些潜意识中存在的方式与更深层的情绪能量紧密相连，只有深入地进行变革，才能在各行各业中获得成功。

1992年，乔创办了Top Notch培训公司，致力于个人发展方面的培训。
今天，Top Notch培训公司提供咨询、培训、公共研讨会服务，还出售关于商业和个人发展方面的产品。

# <<精神销售>>

## 书籍目录

序言 导言第一章 我是如何变得有灵性的 一位警官热心相助 闪耀在隧道尽头的一盏灯 约翰·爱德华登场 独立经营 终生的约定 走出房门第二章 脉轮的能量 清除脉轮中的负能量 大脑的力量 深夜看电视 新法则 8岁时，你的人生地图即已绘成第三章 如何处理无意识的负罪感和恐惧感 加固你恐惧的种种元素 受害者与主人翁 倒霉的比利 负罪因素 我本来有计划的 销售公司的负罪感 挣钱的负罪感第四章 你的感觉是什么 良好的能量振动 见证 你善于接受吗 找准你自己的定位 接受现状的力量 不与抱怨者为伍 法官与陪审团 来自管理界的信息 自我是你的敌人 自我检测 将自己的意志强加于人 活在当下 过去和将来 这是你应得的吗 你是何居心第五章 选择捷径 百万富翁托尼 信赖的力量 将一切归于结果 不再强行修建新高速公路第六章 保持精力充沛 管理你的时间表 身体健康 头脑清醒 乔保持精力充沛的11个小提示第七章 想得越少，做得越好 过度思考阻碍感觉和能量的流动 帮助无处不在 忠于自己的感觉 你的能量测量仪第八章 定义自己的使命 有目的地创造收入 调整销售业绩 额外收入来源第九章 品牌和你自己 你自己也是品牌 覆盖面太宽 色彩诱发感觉 制作客户档案 了解客户胜于了解自己 做一次情感投资 你是一条鱼还是一只鸭 你的产品或服务属于什么购买类型 价格决定市场位置 设计成功的获益声明 信誉声明 你一定要放松 该你上场了第十章 重要数字 买方信息质量 销售周期 成交率 平均销售额 长期成功的三个关键因素 要知道自己在卖什么 所有的销售都要有正当理由 十大购买理由 刺激购买的正当原因 买家类型 为自己的位置辩护第十一章 设计成功的销售方法 销售步骤 零售业第十二章 打造客户信息过滤系统数据库 14种客户信息过滤方式 计划并执行第十三章 进行营销包装 如何撰写非同凡响的广告语 打包产品和追加销售第十四章 终极成功 概述：吸引者销售系统 走在平行的道路上关键术语表

## 章节摘录

第一章 我是如何变得有灵性的　　我30多岁的时候，才开始自己的“灵修”。
现在，我一定要把我的经历跟大家分享。
很多人问过我“精神销售”发展的起因和过程，为答此疑问，我认为在本书的开始很有必要先介绍一下我的个人经历。
每个人在取得顿悟的旅途中都有着自己独特的经历，这旅途对我而言，完全无法预测，并且曲折坎坷。
　　我父母均来自纽约市的布鲁克林区（Brooklyn）。
我在布鲁克林区出生，并且7岁前一直生活在那里。
此后，我们又举家迁到昆斯区（Queens），那里的草坪似乎要更绿一些。
没在纽约生活过的朋友或许不清楚，从充斥着水泥路的布鲁克林区搬到满是绿色小草坪的近郊，生活有着质的飞跃。
　　我们过着普通的中产阶级生活。
在我9岁时，我们又搬到了昆斯区的繁华的地段。
我父亲是纽约市的一名警官，一日九迁。
他先是作为骑警，骑马在街上巡逻，不久便升为曼哈顿区的侦探。
　　我与父亲同名，他是一个活力四射的人。
他善于交际、讨人喜欢、英俊潇洒。
随着事业的发展，他升迁到纽约市的缉毒精英组。
出于工作的需要和对成功的渴望，父亲和家人团聚的时间并不多。
我和母亲、妹妹几乎没有机会和父亲共进晚餐。
我们不得不适应父亲不在身边的日子。
　　生活一切正常，直到1972年3月27日。
那天，同往常一样，放学后，我和迈克?奥利维埃（Mike Olivieri）里一起回家。
在回家做功课之前，我们在私家车道上玩耍，掷棒球卡片。
我家有一条很长的私家车道连接后面的车库。
回家时，我们常走厨房的侧门。
天气正在慢慢转暖，户外明媚的阳光洒在身上，让人感觉很舒服。
　　突然，侧门被推开，爷爷从里面走了出来。
通常，他只有在周末才会过来，在这个时间看到爷爷，我很惊讶。
此外，他还在抽烟，这是我从来没有见过的。
见到爷爷，我兴奋异常，对于这些反常便没有过于顾及。
我大喊：“爷爷，您怎么来了？
”爷爷用严肃的眼神看着我说：“来，乔伊，进来！
”声音很严厉。
尽管所有的事情都一反常态，但这都没引起我的注意。
　　我走进屋，马上察觉到了不对劲。
屋里都是人，乱作一团。
我几乎是从厨房飘到客厅的。
妈妈一把抓住我，紧紧地把我搂在怀里，叹道：“你爸爸今天去世了。
”顿时，我感觉屋里的一切都变成了慢动作。
　　父亲死于一颗直入胸膛的子弹，子弹是从他自己的枪中射出的，死因立即被判断为自杀。
但事发后不久，发现的一些证据为父亲的死蒙上了一层神秘的面纱。
很多人开始质疑死亡的真相，但绝大多数怀疑都被遮掩了过去。
子弹是从父亲的左臂腋下射入的，而他是左撇子，从这个角度开枪自杀，几乎是不可能的事情。
在他的手上也没有发现任何被火药灼伤的痕迹，而且衣服上用于判断自杀时枪与身体的距离的痕迹也

离奇地消失了。
　　因为父亲的死被认为是自杀，所以纽约市警察局拒绝给母亲发放父亲的养老金。
母亲到法院上诉，可多年以后，还是没能从警察局拿到一分钱。
当时，她已经37岁了，丧夫，抚养两个孩子，没有养老金。
我们的生活从此彻底地改变了。
　　我们都继续着各自的生活，但围绕父亲死因产生的疑团在接下来的25年中一直困扰着我。
这件事对我们每个家庭成员的影响都不一样。
此前，我是学校里的优等生，父亲死后，我的学习兴趣全无，只想着读完高中，然后就开始工作。
我在一所天主教高中就读，三年后，转到一所公立中学读第四年。
　　渐渐地，我发现一个问题，这个问题后来改变了我的人生方向。
孩提时，我就意识到所有的成功人士，要么拥有自己的事业，要么就是由于从事了销售行业才得以发展的。
我为什么要在大学里浪费自己的时间，而不下海大捞一笔呢？
在我看来，下海越早，离我成功的梦想也就越近。
　　毕业后，我立即开始工作，最先是在布鲁克林一辆运送百威啤酒的卡车上打工。
该公司是由母亲的一个朋友操办的，她和母亲是发小儿。
刚走出校门，靠自己的双手开始挣钱，说实话，我有些害怕。
　　一年不到，我就把自己的目标定的更长远了。
当时，我已经有了一些存款，并准备创业。
19岁时，我认为是时候开始构建自己的帝国了。
几个月后，我买下了布鲁克林一条苏打水运输路线，开始了自己的第一桩生意。
母亲和我一起签署贷款协议，得到启动资金，我整装待发。
　　买下这条路线，我就可以在特定的区域独享经销某些产品的特权。
当时，我最主要的产品就是Yoo—Hoo巧克力饮料。
我选定布鲁克林的冠前街区（Crown Heights）和贝德福德一斯图佛逊（Bedford-Stuyvesant）作为经销区域，这是纽约市治安最不好的区域。
刚刚谈妥生意，我兴奋异常，并没有注意到潜伏在街角的危险。
不久，残酷的现实便给我上了生动的一课。
　　最初的几周，一切顺利，之前的经销商驾车带我一起熟悉环境，教给我做生意的技巧。
当时正值初夏，苏打水生意红红火火。
这几周我挣到的钱比自己这辈子见到的都多。
此时我感觉实现自己的梦想已为期不远了。
　　但在接下来的几个月中，我的梦想在枪与刀的要挟中迅速的破灭了。
我被洗劫一空，孤零零地站在马路中间，周身颤抖着。
我意识到自己的生命很可能在一刹那就会结束在这无情的街道上。
每天早上醒来，我都被恐惧所笼罩。
每次运货都有可能发生危险和意外。
我心惊胆战地过活，希冀自己拥有足够的勇气坚持下去，让生意继续发展。
　　一位警官热心相助　　一天，一位警官看到年幼的我在这危机四伏的地区生活，孤立无助，便走到我的车前。
警官高大魁梧，整洁的制服上挂着耀眼的警徽。
“你好吗，孩子？
”他问道。
　　“还不错。
”我回答。
　　“这儿有人找你麻烦吗？
”他问。

我跟他讲述了两次被抢劫的经历以及忐忑不安的心情。
他让我等一下，便转身走回他的巡逻车。
这位警官——我应该叫他琼斯警官——回来的时候他手里拿着一张纸，交给我，说：“去见一下这个人，告诉他是我让你去的。
”　纸上面写着地址和姓名：牙买加人皮特（Jamaican Pete）。
警官告诉我去找这个人，他会帮助我。
第二天，我开着不起眼的苏打水运输车沿弗莱巴许大街来到纸上标明的地址。
到那里后，我才吃惊地发现这是一家肉铺。
店铺看上去很粗糙，我走进去，看到满地的木屑和摆放在柜台中间的大称肉机。
我走上前，告诉柜台后面的店员是琼斯警官让我来找牙买加人皮特的。
几分钟后，一个瘦小的男人慢悠悠地从后屋走出来，脚穿一双竹凉鞋，身披一件白色的屠夫大褂，一头的脏辫儿十分惹眼。
他让我随他走到店铺后面一道装有巨大门闩的大铁门跟前。
皮特将门打开，带我到另一个房间。
接着，他转身关好身后的门，。
一股莫名的恐惧感顺着血管流遍周身。
我第一个念头是：我是意大利人，我明白将要发生什么事情。
　进屋后，他走到小屋的另一边，那边整扇墙都被一个木柜遮挡着。
他拉开柜门，墙上挂满了各式枪支。
显然，皮特在店铺的后面贩卖非法枪支弹药，而介绍我来这里的，是一名警官。
一连串离奇的事情让我摸不着头脑。
　“那些浑蛋闹得你没法工作？
”他憎恶地说。
我把被抢劫和在街头多次发生口角的经历讲给他听。
“好，我来帮你解决问题。
我先给你一把．22自动手枪，你把它放在裤兜里，要确保走路的时候别人能看到它。
我再给你一把小型的．22左轮手枪，你放在脚踝的位置，以防不测。
”“太好了，买一赠一。
”我暗想。
我离开肉铺，刚刚发生的一切仍让我感到迷惑和震惊。
　气温骤降，业务量也大幅下滑。
不到一年，生意冷清，我被迫宣布破产。
当时我只有20岁。
这次失败对我的自尊和自信都造成了毁灭性的打击。
　我没时间为自己的失败感到悲哀。
我还要偿还和母亲一起签下的银行贷款，而银行对我的个人问题并不关心。
没有多想，我决定去做一名酒吧招待。
我知道很多人干这行都赚很多钱，而且都是现金。
纽约市当时法定可以饮酒的年龄是18岁，对我来说，这不是问题。
　几周后，我就在曼哈顿的一间酒吧开始工作。
此后五年中，我在多家夜总会和酒吧打工。
最后在曼哈顿南部一间俱乐部站稳脚跟，被升为经理。
我在附近找了一间寓所，觉得自己又步入了正轨。
我挣的钱足够我偿还贷款，这也缓解了我的负罪感和挫败感。
　一天清晨，天还没亮，我站在格林威治村的布里克街头（Bleecker Street），当时的时间是5点。
我刚完工，街道上满是参加完通宵派对渐渐散去的人群。
这块街区的路旁坐落着各式的酒吧和俱乐部。

第一图书网, tushu007.com


人们来自各行各业，有音乐家、歌手、艺术家、笑星、演员，当然还有酒吧和俱乐部的职员。大多数人都会在下班后喝咖啡或去夜间经营的俱乐部喝酒，放松一下自己。

这个清晨，我开始仔细审视自己的前程。

我已经25岁了，当年被我嘲笑去大学读书的那批人已经开始在稳步发展自己的职业生涯并已开始实施养老金计划了。

## 媒体关注与评论

这是我读过的唯一一本将精神法则和销售实践完美结合的图书。
它会指引你如何调整内在的自我来影响外部的世界。
在我看来，这是最适合创业者和销售员阅读的一本书。
——乔·瓦伊塔尔博士，著有《吸引因子》和《零极限》　　如果你对传统销售方法带来的死缠烂打已经心生厌倦，那么就一定要读《精神销售》。
农齐亚塔传授的理论基础是主动吸引而不是被动强迫。
他的方法并非天方夜谭。
相反，他巧妙地介绍了如何吸引销售额，而不是追逐销售额——这样可以获得远远超过你想象的销售收入。
不管你销售的是什么产品。
这本书将以你意想不到的方式给你以启迪。
——凯瑟琳·盖奇，著有《成就法则》

## 编辑推荐

销售缺乏成效很大程度上是由其内在因素决定的，而不是外部环境，问题源于内在。
这本《精神销售》将帮你找到深藏于内心的障碍，并利用各种工具将其铲除。
如果你在推销产品的过程中遭遇瓶颈，问题可能并非出自产品、服务或潜在客户方面。
事实上，这很可能是由你心中的无形障碍造成的。

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