

<<销售的真谛>>

图书基本信息

书名：<<销售的真谛>>

13位ISBN编号：9787511231123

10位ISBN编号：7511231128

出版时间：2013-5

出版时间：光明日报出版社

作者：高学森

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>

<<销售的真谛>>

内容概要

《销售的真谛》阐述在商业中，朋友越多就意味着机会越多。

生意虽然是建立在利益的基础之上，但说到底做生意还是人与人之间的合作，因此，人情是一个不可忽视的重要因素。

在人情往来中，要相信有付出必有回报。

当你用自己的真心建立起一张坚不可摧的人脉网时，你就会发现，原来销售可以这么简单。

要想取得成功，不仅仅需要个人的努力，更需要别人的帮助。

要知道，每个人身后其实都有一张人脉网，通过结交人脉，你获得的并不单单是一两个朋友，还获得了朋友身后深不可测的人脉网。

在这个人脉网中，蕴藏着无限的商机，只有广交朋友，融入朋友的圈子，你才有机会借助别人的人脉资源，帮助自己实现目标，因此，要想成为优秀的销售，我们必须重视人脉的作用，通过朋友认识更多的朋友。

<<销售的真谛>>

作者简介

高学森，著名经理人，多年管理咨询经验，销售实战专家，现任某文化传媒公司总经理一职，深谙人与人相处之道，并在实践的基础上，将自己年的工作经验和阅读心得进行总结，对人性管理进行透彻独到的分析，本书部分内容是其团队十年金牌销售培训生涯的最具实践性、前瞻性的理论精华。

<<销售的真谛>>

书籍目录

第一章 人脉上“开源”，机遇才不会“节流” 每个人的身后，都是一张关系网 别忽略了任何人的潜在价值 用人脉将你的才华变为财富 左右逢源的销售渠道 亮起双眼，找到人脉的第一桶金 错肩而过的人，就是错肩而过的机遇 为防连带反应，别轻易得罪了任何人 用自己的良心，换别人的支持 第二章 没有朋友的圈子，生意就跟你兜圈子 没错，我们是自己人 想成为什么人，就和什么人站在一起 托托关系，支援就是资源 成为圈子里的灵魂人物 藏在不同圈子里的潜在商机 入圈子谈生意，未必一定志同道合 善用圈子里的官方语言 销售入的是圈子，而不是入圈套 第三章 维系生意关系，延续长远利益 想谈生意，就多给自己留余地 同行未必是冤家 放朋友的长线，钓生意的大鱼 一句关心带来的机遇 小礼物里面的长久情谊 成为彼此的战略伙伴 加强沟通，时刻关注对方需求 找准对方爱好，投其所好套信息 第四章 优化朋友网络，掌握提炼“人脉金矿” 朋友多了，未必就一定是好事 建立优质人脉资料库 找到最值得真心投入的朋友 完善资源，将潜在客户标注出来 要找就找做实事的人 想想谁能帮你解决实际问题 接近不了重要人物，就先接近能见到他的人 随时调配自己的人脉账户 第五章 墙高还需众人扶，随时随地把握资源 巨人肩膀最踏实，背靠大树好乘凉 人再神通广大，未必事必躬亲 在工作中建立坚实友谊基础 总要有几个跟进的死党 踩着强者的肩膀往上爬 朋友才是销售的第一竞争力 打造口耳相传的力量 用责任感成就信任感，财路从此万无一失 第六章 以人脉养人脉，借助外力赢得更多帮助 真心对待周围的人才能扩展你的人脉 以心交心同仁情深 借助朋友找生意，借助生意找朋友 老乡见老乡，有事好商量 大丈夫处世，当交四海英雄 架起一道人脉的生意之桥 赚得一笔可观的中介的收益 用过硬的人脉资源，赢得更多的消费群体 第七章 驾驭人情买卖，人脉生意也需经营有道 先做朋友，后做生意 先套近乎，没话找话论感情 别人施之以情，你要还之以情 想让别人怎样帮你，就先怎样帮别人 交朋友无局限，规则之内无范围 成为朋友眼中最仗义的人 为朋友做点零利润的牺牲 以情制胜，让朋友不好意思回绝 第八章 跳出处事格子间，别点了财源的死穴 给足朋友面子，才不会少了生意的面子 计较得越多，友谊失掉得越快 吃独食这招最伤人 对朋友，不该聪明的时候别太聪明 客套话可以说，但要适可而止 恶言的箭，放出去就覆水难收 可以低调，但不要唯唯诺诺 可以扯经济账，但别扯经济债

<<销售的真谛>>

章节摘录

版权页：朋友多了，未必就一定是好事 人们都说：朋友多了路好走。

但在现实生活中，我们却发现，朋友多了，路未必就好走。

有些人喜欢社交，能够在很短的时间内交到很多朋友，走到哪里身边都有一群哥们儿，看起来是左右逢源，但是实际上真正有价值的朋友并没有几个，当遇到困难需要帮助的时候，他们发现这么多朋友，竟没有一个能帮得上忙，有时候反而起反作用。

因此，我们说，朋友多了，未必就一定是好事。

在社交中，我们交朋友是为了扩展自己的人脉，对自己的工作或事业起到促进作用。

但你所构建的人脉网真的能符合你的初衷吗？

衡量人脉的优劣，一方面和朋友的数量有关，只有有了一定量的朋友，才能够在需要的时候随时调配；另一方面和朋友的质量有关，能够交到一个甘愿为自己两肋插刀的挚友，比结交一百个泛泛之交要价值得多。

应该说，这两方面对构建优质人脉网都有着非常重要的作用，缺一不可。

但在现实生活中，很多人只重视数量而忽视了质量，以为只要朋友多多，自己就能如鱼得水，完全不考虑所交的朋友是否值得去交，是否有价值。

也许你的朋友遍及五湖四海，每天都有推不掉的应酬交际，和你称兄道弟的人接连不断。

但是当你真正遇到事情需要帮助的时候，这些人要么躲得远远的，要么在一边说风凉话。

这时候，你才发现那些人不过是些酒肉朋友，大家在一起只不过是为了互相利用，或者是为了解闷。

和这些人在一起，浪费了自己的时间和金钱，却没有得到半点好处。

这种毫无价值的朋友，即使有成百上千，对你也没有价值。

由于工作关系，我结识了不少朋友。

大家有事没事，就会坐在一起喝喝酒聊聊天，一开始我将这作为拓展自己人脉网络的重要途径，但是慢慢地，我发现那些同我称兄道弟甚至信誓旦旦的朋友，并不像表面上那么真诚。

有一次，我去外面见客户，到了客户公司才发现自己把一份重要的资料忘在家里了。

打家里人的电话一直没有打通，这时候我想起了一个住在我家附近的一个朋友。

平时我经常邀请他来我家吃饭喝酒，也帮过他不少的忙。

就凭我对他的情谊，让他打个事给我送来应该不是什么难事。

但是我没想到，这个朋友竟然拒绝了我，他说自己正忙着冲关打游戏，实在抽不开身，让我另想办法。

挂掉电话后，我心里的怒火一下子就上来了：我平时帮他那么多，让他帮忙送个文件他都不肯，在他看来，我的事情都比不上打游戏重要。

<<销售的真谛>>

编辑推荐

《销售的真谛》由光明日报出版社出版。

<<销售的真谛>>

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>