第一图书网, tushu007.com

<<一分钟推销人>>

图书基本信息

内容概要

本书主要讲述了一位推销人员寻求推销智慧的历程。
在从事了多年的推销工作之后，这位推销员开始发现自己在工作上遇到了瓶颈：他工作得越来越辛苦，可取得的成就却越来越让人感到不满意。
为了寻找更高级的推销智慧，这位推销员拨通了“一分钟推销人”的电话。
一番交谈之后，“一分钟推销人”向这位推销员传授了自己的推销秘诀并建议他拜访其他已经通过利用“一分钟推销法”取得成功的人士。
在拜访求教的过程中，这位推销员逐步了解到了成为“一分钟推销人”的秘诀。
本书不仅对专业的推销人员有着很强的指导作用，而且能够对所有需要说服别人的人有所启发。
本书是作为世界顶尖企业和知名组织广泛使用的工作指南和培训工具，他的作品已成为一种文化现象，深刻地改变了人们的生活。
约翰逊博士善于用生活的故事讲述现实的智慧，轻松活泼的寓言风格既让人备受鼓舞，又让人深受震撼。
如何把你的产品、服务、想法，甚至你自己，推销给别人？
这就是最有效的方法。
一分钟标志是从现代款式的腕表上读出的一分钟，意在提醒我们用一分钟时间，以人性的眼光来看待顾客，认识到他们才是我们最重要的资源。
我提醒自己，推销的目标是帮助其他人对他们购买的东西和他们自己感到满意。
在每次进行推销之前，我要用一分钟预演来提醒自己推销的目标。
这可以帮助我预想出自己希望发生的事情。
1. 我在头脑中进行换位思考，以便让自己站在对方的立场上看待一切。
2. 我在头脑中想象自己推销的服务、产品或想法可以为对方提供哪些价值，以帮助他们得到想要的东西。
3. 我在头脑中想象推销给对方带来的大团圆结局。
他们获得了自己想要的感受：对自己的购买决定和自己购买的东西感到非常满意。
我想象自己也得到了我想要的东西：轻松地实现更多销售。
我在推销之前所做的一切是“向他人推销策略”过程中的第一步。

作者简介

斯宾塞·约翰逊博士，世界最受欢迎和最受尊敬的作家之一。
作为世界顶尖企业和知名组织广泛使用的工作指南和培训工具，他的作品已经成为一种文化现象，深刻地改变了人们的生活。
他善于应用生动的故事讲述现实的智慧，轻松活泼的寓言风格既让人深受鼓舞，又让人深受震撼。
他的作品《谁动了我的奶酪》《一分钟经理人》《一分钟推销人》《一分钟父亲》《一分钟母亲》《珍贵的礼物》《是或不》等长居《纽约时报》《出版家周刊》等畅销书排行榜，并被CNN、BBC、《时代》《商业周刊》《纽约时报》《读者文摘》《华尔街日报》《财富》《今日美国》等广泛报道。
目前他的作品已经被译成41种文字全球发行，并创下销量逾亿册的惊人记录。

书籍目录

第一部分：每个人都是推销人寻觅一分钟推销人有目标的推销第二部分：向他人推销推销之前的关键几分钟推销之前：小结推销过程中的关键几分钟推销过程中：小结推销过后的关键几分钟推销过后：小结第三部分：向自己推销自主推销我的一分钟销售目标我的一分钟销售目标：小结我的一分钟称赞一分钟称赞：小结我的一分钟批评我的一分钟批评：小结第四部分：一分钟推销的方法为什么奏效一分钟推销人的解释第五部分：回报新一分钟推销人一分钟推销“策略”小结给我自己的礼物给其他人的礼物

媒体关注与评论

本书主要讲述了一位推销人员寻求推销智慧的历程。
在从事了多年的推销工作之后，这位推销员开始发现自己在工作上遇到了瓶颈：他工作得越来越辛苦，可取得的成就却越来越让人感到不满意。
为了寻找更高级的推销智慧，这位推销员拨通了“一分钟推销人”的电话。
一番交谈之后，“一分钟推销人”向这位推销员传授了自己的推销秘诀并建议他拜访其他已经通过利用“一分钟推销法”取得成功的人士。
在拜访求教的过程中，这位推销员逐步了解到了成为“一分钟推销人”的秘诀。
本书不仅对专业的推销人员有着很强的指导作用，而且能够对所有需要说服别人的人有所启发。

编辑推荐

本书是作为世界顶尖企业和知名组织广泛使用的工作指南和培训工具，他的作品已成为一种文化现象，深刻地改变了人们的生活。
约翰逊博士善于用生活的故事讲述现实的智慧，轻松活泼的寓言风格既让人备受鼓舞，又让人深受震撼。
如何把你的产品、服务、想法，甚至你自己，推销给别人？
这就是最有效的方法。
一分钟标志是从现代款式的腕表上读出的一分钟，意在提醒我们用一分钟时间，以人性的眼光来看待顾客，认识到他们才是我们最重要的资源。
我提醒自己，推销的目标是帮助其他人对他们购买的东西和他们自己感到满意。

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