

<<成功销售要读“三国”>>

图书基本信息

书名：<<成功销售要读“三国”>>

13位ISBN编号：9787560971032

10位ISBN编号：7560971032

出版时间：2011-8

出版时间：华中科技

作者：杨益

页数：232

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>

<<成功销售要读“三国”>>

内容概要

本书《成功销售要读三国》总共分为道、法、术三篇。

上篇为《道篇》，主要从“商者得人心”以及仁、义、礼、智、信等角度，以《三国演义》中的故事结合现代销售的特点，剖析销售者应有的为人之道，以及如何将其应用到销售中。

中篇为《法篇》，从《三国演义》中提炼出十余条处世之法，帮助销售者在不断扩张的人际交往中，站稳自己的脚跟，逐步锻造属于自己的天地。

下篇为《术篇》，是根据《三国演义》中的成败案例，向销售者提出的“计策”“谋略”方面的建议，帮助销售者制定自己的行事之术，以解决销售中遇到的种种困难。

《成功销售要读三国》由杨益和杜彬彬编著。

<<成功销售要读“三国”>>

作者简介

杨益，70后，生于重庆，学于成都，混于北京。

工学硕士毕业，偏好舞文弄墨。

从事过高校教师、漫画文编、网站主编、IT公司打杂、培训讲师等多项工作。

大业遥遥未成，唯对人际的交往、做事的准则略有些浅见，愿与各位读者分享。

社彬彬，70后，土生土长的重庆人，爱美食，爱时尚，爱奋斗后的喜悦，也爱平静的生活。

毕业于师范学院的文学专业，而又从事技术监督检测的工作。

闲暇时拾取学业，事业中少许偶得，以备芹献。

<<成功销售要读“三国”>>

书籍目录

上篇：道篇

商道：得人心者安天下，得人心者能销售

仁道：爱心铺开销售之路

义道：做关云长那样的财神

礼道：印象决定一切

智道：审势度人，抓住时机

信道：人不信不立，商无信不存

恒道：贵在坚持

中篇：法篇

孔融的为官之法——广结缘得多助

十胜十败的奥秘——自信心从哪里来

桃园与梅林——有目标才能激励进步

学习孟获好榜样——不以为耻，反以为荣

杨修之死——在客户面前别太“聪明”

关公戴了几顶帽——赞美客户的奥妙

攻城为下，攻心为上——听顾客说出需求

曹操、刘备、孙权也会犯错——销售要杜绝以貌取人

曹爽之死——不要给自己找借口

兵贵神速——管理时间，抓住战机

“三顾茅庐”中的销售精神

下篇：术篇

徐庶、姜维如何上当——销售中的亲情路线

敌忾之心不可欺——与顾客“心有戚戚”

曹阿瞞的秘宝——一笑置之化解销售尴尬

欲擒故纵——不要逼顾客太急

事实胜于雄辩——用真实案例打动顾客

请将不如激将——对顾客逆反心理的利用

莫学马谡失街亭——新人入行，听话照做

“兴复汉室”和“挟天子”——做到第一，做出品牌

反客为主——吸引注意力的高招

彼乱我治，彼暴我仁——用对比彰显销售优势

功劳让你，罪过我担——合理承诺消除客户顾忌

帝王将相有哀乐——用人性化满足顾客需求

知敌情后方能胜——多方了解顾客信息

卧龙吊孝与张飞怒吼——“捏造”激情和勇气

<<成功销售要读“三国”>>

章节摘录

《三国演义》开篇第一句就明言：“话说天下之势，合久必分，分久必合。”这实在是全书乃至整个历史的最好归纳。

东汉末年乃至三国的历史，正是一个不断分合变化的过程。从最初一统江山的东汉皇朝说起，因为皇帝昏庸，导致宦官、外戚和士大夫阶层产生对立。正当他们之间彼此内斗愈发激烈时，却由于朝政腐败引发了黄巾起义。

当统治阶级好不容易联合起来将起义镇压下去，外戚何进与宦官十常侍又进行两败俱伤的政治决战，并给了西凉土霸王董卓把持朝政的机会。

董卓的崛起让关东十八路诸侯联合起兵讨伐，而这十八路诸侯很快又都纷纷撕毁盟约，陷入混战。

群雄中，曹操、刘备和江东孙氏带领的三支队伍逐渐荡平各方割据势力，改群雄混战为三足鼎立。

这三股势力又经过60年的混战，最后被西晋统一。

以历史的眼光来看商界兴衰，也同样如此。自人类有了商业以来的千百年里，一个又一个的商帮、财团兴起而又没落，你方唱罢我登场，各领风骚若干年。

就是在改革开放后，一个个企业也演绎出各种各样的商界故事。

当今的世界，高科技、市场经济、全球一体化，早已打破了经济行业的旧规。

在这个日新月异的世界，生产力已经无比强大，真正能主宰经济的只能是市场。

而主宰市场的则是销售，因为唯有销售人员是在将沉积的货物变成现金，为企业的持续运转和发展提供生命的原动力。

所以，各位战斗在市场第一线的销售人员，请尊重你们自己的职业。

正是千百万如你们一样的销售人员，在左右着这个世界经济潮流的变更。

但凡优秀的企业，其销售团队必然是很出色的。

而每一个销售人员，一旦投身于这个销售为王的世界，也都有机会创造属于每个人的江山。

哪怕你现在不名一文，默默无闻，但你始终拥有希望。

那么，在变幻无常的历史中，是什么主宰着兴衰成败？

人心。

汉朝之所以衰败以至覆灭，归根结底，是因为它失掉了人心。

当然，这个失掉人心不是说天下几千万百姓都恨不得汉朝灭亡，恰恰相反，当时很多士人和百姓对汉朝还是存在一定感情的，以至于曹操“挟天子以令诸侯”的策略和刘备“兴复汉室”的旗号都能取得一定程度的成效。

问题是，在心怀这份感情的同时，大家普遍认为，这个王朝是很难兴起来了，其灭亡是早晚的事。

在这种情况下，汉朝本身不再具有很强的威慑力，百姓们也不再指望能得到它的庇护，纷纷开始另打主意。

于是，地方军阀不从号令，各自行事；异族番邦也大举入侵，使得国家陷入恶性循环而最终瓦解。

相反，能够在这乱世取得成功的人，无一不是依靠收取人心。

曹操虽然出身庶族，但他才略过人，又善于不拘一格用人。

除此之外，他军令严明，恩威并济，因而得到许多谋士、猛将的心，也暂时地征服了北方士民的心，开创了三国中最强大的魏势力。

刘备自不必说，底子最薄、基础最弱的他，靠自己汉朝宗亲的名分以及兴复汉室的旗号，还有“仁义”之名，赢得了不少忠臣志士之心，更赢得了百姓之心，终于从东奔西走中打出自己的一片天下。

而孙权则是依靠父兄创下的基业与地方豪强的拥戴，牢牢占据江东。

商场如战场，销售亦是如此。

<<成功销售要读“三国”>>

什么是销售？

销售就是面向你的销售对象，用语言、行为、展示等行动，使对方最终确认与你的商业合作关系。

在这个过程中，你的一切行动都是为了让这个“人”认可你。

当你获得了更多人的认可时，你的企业和团队也就拥有了生存和发展的最好资源。

这即是“得人心者能销售”。

有的人可能认为，销售在本质上不就是把产品推销出去吗？

产品的质量和价格才是最关键的，强调“人”有什么用？

产品质量不好，你再会来事，也销售不了啊！

这话虽说有一定的道理，但最大的问题是将“质量”与“得人心”割裂开来了。

首先，产品质量好，价格合理，性价比高，这本身就是“得人心”的重要因素。

我们讲的销售，并非是要把豆腐卖成肉价钱，更不是以次充好，让顾客受骗上当。

在为顾客提供质量好的商品的同时，又要学会将商品以合适的价格卖给合适的顾客。

这就需要得到顾客的肯定，需要一些技巧，更需要你本身为商的原则。

其次，在现代社会，商业高度发达，大到跨国公司、集团，小到个体经销者，他们销售的产品，从功能、质量上说，已经很难产生决定性的差异了。

当然，经营者，因为质量不过关而遭到消费者唾弃，或者努力提升质量以获得消费者青睐，这样的案例是很多的。

但从整体上而言，限于技术、资金、规模，在一定期限内，企业不可能无限地提高自己产品的质量，或者降低销售价格，也就不能确保自己比同行对手在质量和价格上占有绝对优势。

在“硬件实力”相近的前提下，销售靠的就是“软件”，也就是商品得人心的程度。

在市场上，一直有着良好口碑的老牌产品通常会具备先天优势，而那些新出现的产品，即使质量和价格与老牌产品相当，也必须另出新招才能出奇制胜。

出现这种情况的原因在于，老牌产品已经赢得了多数消费者的心，而新品则要把人心抢夺过来。

所以说，销售的本质是赢得客户的心。

让他信任你，进而信任你所推荐的产品，信任你所代表的品牌。

一个原本已经有良好口碑的产品，一个没有竞争以至于消费者无可选择的产品，或许看上去不太有必要去推销，你只需坐等顾客上门就是了。

但即便如此，谁也不知道竞争者会在什么时候，从什么地方冒出来。

所以，你还是要努力地维系自己已经赢得的人心。

不然，当人心不知不觉地流失时，再要挽回它，重建品牌，就不是那么容易的事儿了。

因此，历代的销售大师们无一不把抓人心作为销售的核心和关键。

日本具有“推销之神”称号的原一平就曾说过：“你推销的是什么很重要，但更重要的是记住你在向谁推销。

”也就是说，时刻不要忘记自己的销售对象，要赢得他们的心。

大师之所以是大师，就在于他们能最多地赢得人心。

这其中，既有靠他们本身的韧性和毅力的，也有靠一些沟通原则和销售技巧的。

不管怎样，人心始终是第一位的。

.....

<<成功销售要读“三国”>>

编辑推荐

《成功销售要读三国》是大家耳熟能详的三国人物和三国典故，以现代营销为背景，融哲理性、实用性、趣味性为一体，用直白、活泼、略带调侃的语言，引发读者的阅读兴趣，让读者不知不觉中领悟到其中的精髓。

尤为适合初入销售工作的年轻读者，亦能与久经商场的老精英达成共鸣。

《三国演义》是中国历史上最富传奇的拥有最伟大人智慧的古典名著，是中华民族智慧的集大成者，包含了丰富的文韬武略清代名臣曾国藩曾站在南京城头，望残阳如血，感叹遭“以三国之谋略，成天下之大事。

不亦宜乎！

美国的西点军校将《三国演义》和《孙子兵法》列为学员的必修课。

日本企业界也非常重视“三国智慧。

“三国”中蕴含的攻无不克、屡战屡胜的竞争策略与销售理念，能帮助您在当今激烈的竞争中立于不败之地。

<<成功销售要读“三国”>>

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>