第一图书网, tushu007.com

<<给推销员101条忠告>>

图书基本信息

书名：<<给推销员101条忠告>>

13位ISBN编号：9787801426772

10位ISBN编号：7801426770

出版时间：2005-4

出版时间：华艺出版社

作者：理弘

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

内容概要

推销作为一种职业，能充分发挥个人的能力，实现个人的价值。
它是你实现人生梦想的一个捷径。

推销是一个既赚钱又绝对光明正大的职业。
再没有别的行业有这种能让人快速升迁、得到高薪的机会了。
同时，快速发展的社会需要很多优秀的推销人员。
所以，选择了推销，就等于选择了成功。

推销是这样一种工作：它使人可以不断地从中获取力量，以促进个人成长，为你带来众多的发展机遇；它给提供个人创业所必须的历练；它使你不受直接的管控，提供相对的工作自由；同时，它也能使你实现贡献社会、服务大众的理想。

推销员的名分虽小，但其精神、思想、才智、抱负、健康和口才，必须超过常人。
推销员未必具备较高的学历，但却必备丰富的经验和机灵的头脑。
他要练就人际周旋的过硬功夫，要不怕丢面子，对人要谦逊；要笑口常开，不论贫富美丑，一律笑脸相迎；还要有“忍”功，能容天下难容之事；更要有韧性，不怕挫折，勇敢向前；只要合情合理，不损害他人利益，要想尽千方，设尽百计。
他谙熟人性，摸透了人心，可以因势利导，为我所用，创造生意场上的奇迹。

可见，一名优秀的推销员必须具有较高的素质。
例如应具自我驾驭能力、良好的判断能力、与人相处的能力、灵活应变能力等。
这些能力不是与生俱来的，必须通过学习和实践才能获得。
成功推销的诀窍和其他任何职业的成功诀窍一样。

一位推销大师说过这样一句话：“世界上做好准备当然有很多人，所不同的是有的人准备努力抓住机遇，有的人准备就此错过。
”做任何工作，只有满怀热忱，你才能有所收获，当你做着自己喜爱的工作时，工作压力就会减轻，难度也会降，甚至充满了乐趣。
不论你是在哪一种行业，如果你想成为一位优秀的推销员，或是一位成功的创业家，上面这些话对你都同样适用。

本书汇集了推销行业成功人士的智慧精华，给你101条发自肺腑的忠告，能使你用最少的力气，开拓出丰富的客户资源，掌握有效的业务技能，磨炼出过硬的心理素质，赢得雄厚的事业资本。

<<给推销员101条忠告>>

书籍目录

第一章 拥有热忱的力量
第二章 向“不可能”挑战
第三章 推销是对人心的征服
第四章 发掘人际关系的宝藏
第五章 做推销头脑要机灵
第六章 站在时代的最前沿
第七章 赢得顾客忠诚的秘诀
第八章 不断积累成功的资本
第九章 提高业务能力，一切尽在掌握

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