第一图书网, tushu007.com

<<富爸爸销售狗>>

图书基本信息

内容概要

《富爸爸销售狗：要想在销售行业取得成功，你不一定非得是一只凶猛的斗犬》是“富爸爸”系列丛书之一。
本书用拟人的方法，把销售人员比喻成五种不同类型的狗，揭示关于销售人员的五种简明易懂又至关重要的创收技能。
教会他们如可发展源源不断的优质客户，以及如何从事终身销售。
帮助销售人员识别自己的“品种”，与其他品种的销售狗取长补短，并充分发挥自己的强项。
也为企业管理人员培养，指导“蓝带销售狗”－优秀的销售人员提供指导。

作者简介

作者：(美国)辛格 (Singer Blair) 译者：张春波 张疆布莱尔·辛格是罗伯特·T·清崎的一位老朋友，一位资深作家，演说家，是当今商业领域中个人和组织机构行为变迁的积极推动者，也是富爸爸顾问之一，负责向大传授商业领域所需要的首要技巧——推销技巧。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

致谢序前言一 你是一只销售狗吗二 干吗管人叫销售狗三 识别狗种四 看家狗五 找准猎物，找准狗六 各有各的强项七 发挥你的强项八 超级混种狗训练九 管理狗窝－销售狗的行动章程十 顽强的信念－冠军销售狗的四种思维方式……

章节摘录

插图1插图2

媒体关注与评论

书评本书为你：色画五个品种的销售狗；　揭示五种简明易懂又至关重要的创收技能，教你如何发展源源不断的优质客户，以及如何从事终身销售。
　教你如何识别你的“品种”，以及如何充分发挥你的强项。
　为你指明工作步骤，教你如何激励并指导任意一组销售人员，将他们培养成一群精力充沛的蓝带销售狗；　教你如何减少销售“体耗”，增加销售成果；　教你如何在30秒钟内彻底转变心态，把财运掌握在自己手中。
　你的销售特质究竟更像下列的那一种“狗”？
是凶猛好战的比特狗，还是热情友好的金毛猎狗，或者是敏感矜持的狮子狗、情绪激动的吉娃娃、忠诚坚韧的巴吉度狗？
……　　生活就是一场销售秀，每个人都在做推销。
这话你信吗？
如果你结婚了，如果你已经为人父母，如果你是个企业家，或者你是一名雇员，事实上，只要你仍然有取胜的冲动，那你在生活中的大部分时间里就始终处于异常激烈的销售竞赛中。
　　你如果在和别人合作，那么处理异议以及劝说他人便成了家常便饭。
同样，和你的老板、你的银行、你的兄弟姐妹、你的卖主买主以及住在你隔壁的那个家伙打交道从广义上都可以看作是一场销售，你销售的可以是一种生活态度、一种价值观，当然也可能是任何一种商品。
　　作为富爸爸顾问系列在中国大陆市场的急先锋，《销售狗》吸引了读者和市场的更多关注是可想而知的。
作者布莱尔·辛格既是罗伯特·清崎的销售顾问和好朋友，也是美国商界公认的个人及机构销售行为变革专家。
他建立了一整套独特的、极具影响力的教学及其辅助办法，同时创立了销售狗理论：第一次把不同类型销售人员的特性用五种不同的“狗”来类比，狗是人类的朋友，也是人类最了解的动物之一，作者用五种特色鲜明的狗来解购销售人员特质，诙谐、幽默、惟妙惟肖而充满睿智，读后令人忍俊不止，让你在轻松中能入心入脑，找到适合自己的销售方法。
在书中作者一改人们学习销售时惯常的思维方式和枯燥干瘪的销售理论，用新颖独特又通俗的方式，为人们提供了一种出色的个人发展培训计划，并讲授了许多可以马上上手操作的具有突破性的技巧。
这其中的绝大部分内容在任何销售培训课程或高薪聘请的顾问那里是学不到的，因为它来自于作者布莱尔·辛格30年来不断的观察、理解和实践。
这本书你看的次数越多，你的生活就会变得越轻松、越富有、越有价值。
　　自1987年以来，作者曾经指导过成千上万的个人和数百家机构改变销售模式并获得极大的业绩成长，其中有财富500强的企业，也有独立的销售代理商。
在他的帮助下，他们无一例外地取得了非凡的销售业绩、实现了高水平的销售增长并获得了稳定的现金流。
作为“富爸爸顾问”之一，他给我们带来的是商务世界必备的头号技巧：销售。
《销售狗》，正是他30多年来在销售领域不断创新的思想和实践的完美体现。
　　“你能赢得的最重要的一份销售合同就是和你自己签下的那份。
你是你自己最苛刻的评论员、最难对付的客户，是给自己不断提出否决或异议的一部机器。
”可即便如此，你还是必须每天都努力说服自己，向自己推销。
　　销售中所蕴涵的技巧可能是人们所见到的对人生影响最大的一种技巧，而这也正是布莱尔·辛格试图教授给每一个人的。

编辑推荐

《富爸爸 销售狗》一书为你：勾画五个品种的销售狗；揭示五种简明易懂又至关重要的创收技能，教你如何发展源源不断的优质客户，以及如何从事终身销售；教你如何识别你的“品种”，以及如何充分发挥你的强项；为你指明工作步骤，教你如何激励并指导任意一组销售人员，将他们培养成一群精力充沛的蓝带销售狗；教你如何减少销售“体耗”，增加销售成果；教你如何在30秒钟内彻底转变心态，把财运掌握在自己手中。

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