第一图书网, tushu007.com

<<销售王是怎样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<销售王是怎样炼成的>>

13位ISBN编号：9787121033667

10位ISBN编号：7121033666

出版时间：2007-1

出版时间：电子工业出版社

作者：白淑贤

页数：200

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

<<销售王是怎样炼成的>>

内容概要

本书通过自传的形式，生动地讲述了三位普通的销售员如何成长为家喻户晓的“韩国销售王”的故事，童年的坎坷与温馨、求学的艰苦与激情、创业伊始的迷茫与执著、事业上升期的思考与奋起，从他们身上能依稀看到你我的成长历程。
因为平凡，所以动容；因为真实，所以感慨万分。
书中还提供了三位主人公的“销售笔记”，既是共享技巧，也是传递力量!

<<销售王是怎样炼成的>>

书籍目录

创造神话的女人——白淑贤滚雪球闲得无聊的新娘首次从业——化妆品推销员改变命运的广告吃两粒牛黄清心丸后去应聘我的第一位顾客可怜的小电风扇手段埋没目的选择汝矣岛如鱼得水有缘相遇的408号公寓大嫂活动策划女王考验带来的礼物——特长表演妇产科里的客户白淑贤的销售笔记参观工厂活动的“传教士”抓住机遇——迎接电脑时代白淑贤的销售笔记考验与荣誉顾客送给我的一亿韩元突破奖白淑贤的销售笔记办公室攻略——青春男女联谊之夜白淑贤的销笔记司机夫妇们的进行曲白淑贤的销售笔记实现王冠的梦想白淑贤的销售笔记跨过考验之谷向合作的销售跳跃尾声学习笔记结束语销售总统——崔真实暴风季节醒来就是一片光明疯狂的汽车迷一切准备就绪玩木偶的传教士从卖鸡蛋到医院差使求婚也需要推销找到天职进人现代汽车从购物手推车到自行车顾客日志与缘分卡以顾客为师“氧气般的男人崔真实”崔真实的销售笔记难道你是夜总会服务生崔真实的销售笔记申请114登记销售总统的备忘录比别人再努把力星期天去高尔夫球场崔真实的销售笔记接近持反对意见的顾客财产目录号——顾客日志让开垦过的耕地陆续长出庄稼推销员的全部就是自我管理崔真实的销售笔记向目标迈进的人生尾声学习笔记结束语成功策略家，Chicken Man——金勇官有理想的人更美丽我的新娘，我的同志挡不住的好奇心对学习不感兴趣的美术狂未曾发现的自己切豆腐式文件夹式思维方法挑战与挫折全天候的形象设计师创业之梦项目选择再次缩小范围CHICKEN MAN的孕育开发卡通形象——鸡给Chicken Man穿上衣服开发美味鸡创业计划与准备过程做宣传广告喔喔!CHICKEN MAN出发啦!宁愿放慢脚步也要走上正规化找到天职销售总统的备忘录尾声成功策略家，Chicken Man——金勇官有理想的人更美丽CHICKEN MAN的孕育喔喔！
CHICKEN MAN出发啦！
尾声关于作者

章节摘录

滚雪球　　你玩过滚雪球吗?刚开始，拳头般大的雪球怎么滚也滚不大，但达到一定程度，就容易多了，没几圈，它马上会翻番。
人生也是如此，做生意亦如此。
不管你费多大的劲，起初还是看不出什么成绩。
正因为这样你会烦躁、疲惫，还会觉得：都做到这种程度了，怎么还是没有大的变化呢?　　遗憾的是，很多人不想再往前走的那一瞬间其实就是我们人生的转折点。
就这样，接二连三地放弃了努力。
其实只要稍微再坚持走一步或渡过这一关，迎来的便将是新世界。
可大部分人就在这一关键时刻放弃了努力，并说：“ 唉，我的能力有限，只能到此为止了。”　　其实回顾往事，我也曾经有过同样的经历。
虽然现在大家以茫然的目光看着我叹息：“ 什么时候我也能跟她一样? ”但是我也的确经历过跟大家一样的迷惘和徘徊，只不过我是有幸度过了这一难关，而其他人还没有而已。
　　一度我的外号叫“ 百顺 ”，是“ 不多不少要实现100万韩元销售额 ”的意思。
那段日子对我来说实在是难熬，一个月磨破了3双皮鞋，而且勤勤恳恳地帮助顾客做了这样那样的杂活儿，可结果还是零。
3个月过去了，连一台冰箱也没卖出去。
“ 我干吗做这种活儿呢? ”“ 非得这么做不可吗? ”“ 难道我的能力真的有限吗? ”……　　当时我真的很想放弃，所有的妄想和烦恼不断地折磨着我。
我开始流泪，感到虚脱。
可又一想：都已经走到这儿来了还想放弃，那实在太可惜了!即使是再往前走几步也不会让你断气的，不是吗?　　结果，意想不到的事情出现了，胜利女神出现在我眼前并召唤我：“ 淑贤，再走近点儿，我就在你前面! ”　　然后，所有的一切都变了。
我已乘上了奔向成功的车，不知不觉地滚动了大雪球。
　　我知识浅薄，年龄也不大，谈论人生也许过分了点，但以我的经验来看，人生就是对左右于放弃的那一瞬间的选择——停止或继续。
　　我在这本书的开头讲这些并不是想炫耀自己，而是想告诉读者无论做销售还是其他生意，都没有所谓的“ 法宝 ”。
　　如果你是想通过这本书掌握销售“ 法宝 ”或“ 秘密武器 ”，你可能会失望的。
但这是事实，所谓的“ 法宝 ”的确没有。
就像即便有再好的战术和新武器，假如士兵们没有斗志和勇气的话，上战场也只能以失败而告终。
　　也许你会通过这本书学会我那不值一提的商业和销售技巧，而且多多少少能派上用场，但所有的一切终究还是以自己为本，关键在于自己。
当然，倘若你拥有满腔的热忱和坚强的意志，也许会如同久旱逢甘霖一样喜欢书中我谈到的经验和知识。
　　因此，我想在这本书里更多地交流“ 战略 ”，而少谈“ 战术 ”；更多地交流吸引顾客的“ 心 ”，而少谈“ 技巧 ”。
我还想说一句，一切都要从基础出发，这世界比想象中的还要公平、公正。
我敢肯定，只要你有满腔的热忱和坚强的意志，肯定会“ 种多少，收获多少 ”的。
　　口闲得无聊的新娘　　如果我说我步入营销行业的理由纯粹是“ 闲得无聊 ”，有的人肯定会恼羞成怒。
说真的，我步入这个行业虽然也有赚钱、找工作的想法，但不像其他人那样是到了穷途末路或非赚钱不可的地步而做出的选择。
而且当初也没有要成为一名国内最佳的专业推销员的雄心壮志。
　　多年前我经过迂回曲折终于随婶婶一家去了德国，而且在那儿念书。
可是第一个假期回国后不久，就遇上了现在的丈夫，俩人一见钟情(更确切地说是我被他迷住了)。

于是我干脆留了下来。
就这样，我的婚姻生活像过家家似地开始了。
“我总觉得你不像我儿媳妇，而是像我闺女哟。
”婆婆很疼我这不懂事的儿媳。
每当上班的时候都不会忘记给我1000韩元零花钱。
(当时婆婆是职业女性，后来我有工作了，为支持我上班，她自己留在家里做家务和看孙子了。
)家里人都上班后，我就开始做家务，而且日子过得很美满，感到很幸福。
由于我勤奋又机灵，每天几乎同样的家务事一个上午就能做完。
做完家务后，我就到附近的漫画书店借点书回来打发时间，一直等到家人下午下班。
可这样的日子没过多久就结束了，因为我把漫画书店的书读了一遍，再没有可看的了。
就这样过了半年之后，我开始闲得无聊了，感到自己这样被埋没有点可惜。
当然了，我说被埋没并不是说我要实现自我价值等雄心壮志，而是觉得自己也该干点儿什么了。
但是，一来我没有经验，二来我是家庭主妇，一时找不到适合我的工作。
当我为没找到合适的工作而苦恼的时候，有一天，来了一位推销化妆品的大婶，刹那，我意识到这活我能干。
于是，我向素不相识的大婶直截了当地问了一句：“大婶，这活儿我也能做吗?”
首次从业——化妆品推销员
坦率地说，当我面对这位大婶的时候，就萌生了一个念头：我要是干这活儿，肯定比她强。
看她的打扮……唉，太俗气了。
裙子外露出红袜套，散乱的头发，很俗的着装。
我怀疑就这种打扮还能推销化妆品吗?况且我要的眉笔，她在包里乱翻了足足1个小时才找到。
我马上找了一份化妆品公司代销店的推销员工作。
这算是我的人门经历吧。
上班第一天，店长只教了我介绍产品的使用方法，就督促我当场上街推销化妆品。
“没有美容培训吗?”我问。
店长惊讶地看了我一眼：“都有专门美容师还学这个干嘛?”
其实，在我面对来访的那位大婶时就感受到，要推销化妆品，首先推销员本身应该具备整洁的仪表和良好的自身素质。
假如推销员打扮得很俗，你的化妆品再好也卖不出去。
人家会说：“连自己韵妆容都打理不好，还想推销……”所以，我打算学习化妆。
再说，虽然有美容师，但她们不一定每天都跟着我，基本的美容常识还是推销员自己掌握了才能更好地为顾客提供服务。
与比较单一的产品介绍相比，边给顾客提供美容服务边聊天，不是更能提高亲切感和信赖感吗?
“就这么出去能推销吗?既然是化妆品推销，怎么说也得了解基本的化妆品知识或者是美容常识才行啊!大家都知道我们韩国人一般都是急性子，顾客想要按摩，你得马上提供按摩服务。
难道能跟顾客说‘稍后我领美容师给您按摩’?给顾客修眉、画眉就得懂得轻盈的手法，适合的颜色……要想达到这样的目的，不学能行吗?”
店长对我的建议无动于衷，甚至不高兴了。
但我却一再坚持，最后店长允许并安排我接受一个月的美容培训。
我跟着美容师们并留心看她们工作时的一举一动，有时还参加现场实习。
渐渐地我与美容师小姐们亲近了。
有一次，我有幸和她们一起去观看化妆表演。
我坐在前排聚精会神地看，越看越觉得神奇，用的都是同样颜色的口红，同样颜色的眼影，而化妆后的模特却各有特点。
回家后我就拿自己试验，把自己的脸当成模特儿每天练习化妆。
我认为香水也一样，只有了解了各种香水的香味，才能使自己的推销有说服力。
于是我硬着头皮闻了几天香水，结果差点晕过去。

编辑推荐

并非科班出身，亦无传奇背景，更未经专业训练，本书通过自传形式讲述了这样3个年轻人从平凡走向成功、创造辉煌业绩的职业历程。
家庭主妇白淑贤通过独特的“立体销售”，摇身变为韩国销售界的“平民天后”，缔造了井井有条管理3万名客户的神话。
出身贫寒的崔真实身体力行“有机农耕法”，连续3年稳坐现代汽车销售大王的宝座。
曾经厌学的金勇官开创出“文件夹式思维方式”，用一年的时间在韩国快餐零售业打拼出一片自己的天地。
本书将详细剖析他们的方法与秘诀，领会这些加上勤奋与诚意，你也能与他们一样成功！

第一图书网, tushu007.com

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