第一图书网, tushu007.com

<<年轻人，干销售去>>

图书基本信息

书名：<<年轻人，干销售去>>

13位ISBN编号：9787206101953

10位ISBN编号：720610195X

出版时间：2014-1

出版时间：吉林人民出版社

作者：文建祥

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

<<年轻人，干销售去>>

内容概要

这是本根据真人真事改编的底层小人物20年创业传奇，是亿万销售人员必读的丛林社会销售实战教科书，是让更多人理解推销、认可推销、加入推销行业的人才招募书！

小说以饱满的激情和细腻的笔触生动地展现了一个从农村来深圳打工的穷小子被逼无奈从推销做起，磨炼意志、口才、胆量、应变力， 七天成为Top sales，几经波折，终成大器，带出一大批精英人才，将公司开到世界，把美元赚回来的精彩人生。
这是一个屌丝逆袭成为大老板的真实故事。

对于那些在路上寻梦的年轻人，这是一本生存实战手册；对于那些企业管理者，这是一本激励员工和扩张团队的励志宝典！

作者简介

文建祥
深圳生普卓越集团董事长，曾经为了改变命运，跟众多的打工者一起南下广东创业，在销售行业打拼二十余年，商海沉浮中积累了丰富的销售实战和企业管理经验，为了帮助更多有梦想无方向的青年人找到自己的人生道路，他创办了生普卓越集团，旗下有生普卓越企业咨询管理公司和生普百货等4 8家贸易公司。

生普卓越集团梦想：培养千万不被人看好的年轻人通过销售改变命运，培训亿万销售员推动中国和世界经济发展。

如果你认为作者就是小说中的主人公，那么不免小看了作者；如果你认为小说讲的仅仅是销售，那么又不免轻视了这部小说。

书籍目录

目　录
引　子　人生是变易，也是交易 / 1
这个声音回荡在哈佛商学院礼堂的上空，一所曾培养了6位美国总统、33位诺贝尔奖获得者、32位普利策奖获得者、数十家跨国公司总裁的大学，今天迎来了一位中国人，而且是一位推销界的精英。
观众席爆发出雷鸣般的掌声，他们频频点头，他们都是商界精英，身价过亿的富豪，他们为什么会对这么一位小个子中国人如此盛情呢？

第一章　走投无路干销售 / 7
1995年7月28日，是方宝生命中最黯淡无光的一天。
他要告别这个无情的世界。
本来是想出来寻找更大的幸福，现在连最初的幸福也失去了。

什么真情，什么海誓山盟，花前月下，都抵不过几张嘎嘎响的人民币！
好吧，走吧，要走就永远别回来！
我也要走！
谁也不要拦着我！
呵呵，也没人拦我，多悲惨，我知道，阿蓉再也不回来了，她去享受她的幸福生活去了，既然你如此绝情，一走了之，那就请把我们之间多年的爱情一起带走吧！
你为什么不带走？

老婆跟有钱人跑了 / 8
海誓山盟的爱情，抵不过金钱的诱惑 / 10
死都不怕还怕啥 / 18
误入传销陷阱 / 21
没学历，没经验，也能干销售 / 27
第二章　师父领进门，修行在个人 / 31
一个人在突破之前是需要挣扎的，而这个挣扎的过程越剧烈，说明他越有潜力；障碍越大，被阻挡的能量也相应越大，一旦冲破，未来的成就不可限量。
他在旁边看着方宝，尽管方宝哑口无言，说不出一句话，但是罗畅知道，方宝在一次一次地突破自己，从他督促方宝去试一下的第一次开始，看他的样子都在挣扎，而每一次的督促，方宝都要经历一次灵魂上的震颤，他要跟自己的懦弱搏斗，他需要一点一点地突破，他现在能够主动迎面站到陌生人面前，已经是他能做到的限度了。
他知道方宝需要一个过程，他并不着急，给他时间。

抓住改变命运的机会 / 32
用心才能成功 / 38
全世界的人都认识他 / 41
开心就是把心敞开 / 46
提升能力才是硬道理 / 49
第三章　销里藏道 / 59
推销是体力活，更是脑力活，单有手有脚，是不够的，还要动嘴动心。
一个人再勤奋是没有用的，在工厂上班的工人，每天加班加到十几个小时，手不能停，眼不能眨，主管高兴了才能上厕所。
屁股疼了，脚麻了，还得干，但这些用在推销上，是行不通的。
人都是不同的，喜好也是不同的，只有掌握这个，你才能成为一名真正的推销员，像老黄牛一样死干

蛮干，做得越多，你只会越累。

自助者天助 / 60
没有成交的拜访是无效拜访 / 65
除了坚持别无选择 / 70
勤奋也要讲方法 / 75
梦想晚餐 / 79
第四章　七天成为Top sales / 85
他想他们在这里一定很孤单寂寞，有人过来看看他们，安慰他们，他们心里就很高兴了，而他只是尽力地陪陪他们。
推销的过程是个快乐的过程，它能让你遇到很多人，经历很多事，明白人世间最重要的是什么。
销售在这里变得简单，不是交易挣钱，而是真心地交往，从疗养院里出来，包里的剃须刀空了一大半，方宝的心里也得到了不少触动。
仿佛自己的父亲也因此而获得慰藉。

销售秘籍：爱每一个人 / 86
铁树开花好运来 / 91
成功藏在失败中 / 96
一个人的有限公司 / 103
谁说女子不如男 / 105
第五章　销售改变命运 / 111
在这个世界上80%以上的成功人士都是干销售出身的。
世界500强的90%以上的总裁和董事长都是销售起步的。
比如说华人首富李嘉诚，台湾首富王永庆，日本首富原一平，而且在这个世界上80%的富人都是做销售起步的。
因为我们见到很多人，所以说这个行业可以让我们阅人无数。
我们经历很多的打击，这让我们百折不挠。
我们要讲很多的话，可以培养我们一流的口才，我们见很多人，可以培养我们一流的判断能力。
是不是？
我们在这个行业，在很短的时间内从不自信变自信，不坚强变坚强，不成熟变成熟，沉默寡言变得开朗大方，笨嘴拙舌变得能言善辩！

决胜紫禁之巅 / 112
袜子卖到天津卫 / 118
牛把草变成奶，牛人把货变成钱 / 122
把稻草卖成金条 / 128
帮别人成功，自己才能成功 / 131
第六章　留下的才是精英 / 137
推销员卖的不是产品，而是你这个人。
做推销没有捷径，也没有坦途，唯一的办法就是走更长的路，敲更多的门，见更多的人。
双脚磨出水泡，水泡破了结成痂，最后长成一双铁脚板，多长多难走的路也不怕；敲门敲得手关节都快断了，碰壁碰得鼻子都扁了，再难敲的门也能敲开；人见多了，鬼见到了也怕，还会怕长鬼脸的人吗？
顾客再刁难、再挑剔也能一一化解。
记住，做人比做事更重要。

工作是把雕塑刀 / 138

误闯黑社会堂口 / 143
好兄弟一样严要求 / 148
我也有被挖的一天 / 152
守株待兔成不了真正的推销员 / 157
第七章　行业让我脱胎换骨 / 161
每个人都是这样的，虽然他们刚来，都很青涩，不善言辞，一脸茫然，但这是每个人都会经历的过程，所以无论徒弟们出现什么状况，我们都要耐心解决，因为你明白，只有团队里每个成员都进步，我们才有发展，而每个人都发展，我们才可能成功。
这就是这个行业这个公司的运行机制，每个人的成功都是建立在帮助别人成功的基础上，越帮助别人，自己会越成功。

做“跳槽龙”不如做“卧槽马” / 162
严格是大爱，放纵是伤害 / 168
机会留给有准备的人 / 173
门里门外的爱情 / 178
拿什么拯救你，兄弟 / 186
第八章　销售也是一种修行 / 191
真正的修行，在这滚滚红尘，在每一天与众生的互动中，在每一天对自己的磨炼和坚持中；真正的修行是对自己的全面提高，是对外界任何阻碍的无所畏惧，是对任何侮辱和打击的不动于心，最终，是对自身弱点的克服，当一个人完成了自身的蜕变，圆满的佛性不请自来。

99%的心态，1%的技巧 / 192
肉身的磨难是神性的开启 / 196
佛门内外皆修行 / 200
成就自己，成就家人 / 206
因为无常，更要珍惜 / 210
黄浦江畔华灯初上 / 217
第九章　浴火重生 / 223
作为一个领导人，一定要有坚定的信念，因为信念可以托起一个人的灵魂，如果一个人的信念积极向上，足够坚强，他可以面对任何艰巨的挑战；但是如果一个人没有正向的信念，那么他可能就易于堕落，比如二奶、比如罪犯。
销售锻炼了他最强的信念，而他今日要把这个信念带给大家，让敌人知道，困难是打不垮压不倒我们的。
领导的信念尤为重要，当队员犹豫动摇时，领导的精神力量会成为在迷雾中指引大家的明灯，会成为整个团队的能量之源！

遭遇小人，公司一下散了摊 / 224
没有不好的市场，只有做不好市场的人 / 230
把货卖进省委大院 / 236
一起把行业做大 / 242
目标提前完成 / 248
春天就这么来了 / 255
尾　声　年轻人，干销售去！
/ 263
无论是个人，还是这个国家，所有的辉煌，都由漫长的暗中摸索、积累经验逐渐达成，方宝这一批人，在不知不觉中跟着时代的步伐，一步一步从社会的最底层摸爬滚打、吃苦耐劳，没有任何显赫的家世和社会高层的背景，靠着自己的一腔热血和勇敢追梦的精神争取到在这天地之间的一块地盘，可以

问心无愧地站立于这个世界上，面对着群山大海高声呼喊：
有志者，事竟成！
心有多大，舞台就有多大！
这是一个真正靠自己的能力获得自由的时代，这是一个公平竞争、奖勤罚懒的发展平台，任何努力的付出都会获得应有的回报，每一滴汗水都会发光！

所有前人的努力和牺牲，都无形中赋予了方宝更为神圣的使命：让这种拼搏精神传遍天下，造福更多的心怀梦想并不懈追求的奋斗者！

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