

<<每天学点魔法趣味管理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点魔法趣味管理学>>

13位ISBN编号：9787229034559

10位ISBN编号：7229034558

出版时间：2011-5

出版时间：重庆出版社

作者：张志文

页数：254

字数：190000

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>

## <<每天学点魔法趣味管理学>>

### 内容概要

本书站在一个销售者的角度去分析如何让客户满意地买；站在一个顾客的角度去分析他在想如何让销售人员更低价地卖……另外还站在一个中立的角度去分析买与卖双方的利益冲突与心理分析，以及产品和价值的衡量，从而给出最高效的销售思想。

## <<每天学点魔法趣味管理学>>

### 作者简介

张志文，男，美籍华人，美国西弗吉尼亚大学毕业。

曾在纽约、印第安纳等国际企业做销售工作，并曾多次担任德、美等国际企业的总经理职务，现任德国KHD洪堡威达克机械设备（北京）有限公司董事兼总经理。

长期致力于《销售管理》《团队管理》等课题的专项研究和实践工作，积累了丰富的理论知识和实战经验。

有多年的心理学、社会学研究经历，对个体社会心理现象、成功心理学有着深入的研究和独到的见解。

他曾多次在核心期刊发表学术论文，有着广泛的影响。

## <<每天学点魔法趣味管理学>>

### 书籍目录

#### 第一章你必须敢于把斧子卖给总统(销售心态与素养)

- 1?把拒绝当恋人一样去攻克
- 2?你知道最高效的销售者都在做什么吗
- 3?产品是“十字架”，而你却不信上帝
- 4?你销售的不是产品，而是你自己
- 5?不做准备，就是在准备失败
- 6?你应该让客户笑着消费

#### 第二章你要知道，面对“上帝”的第一句话有多重要(开场白的强化)

- 7?即便是死神来了，你也要敢于开口
- 8?切忌“开口便要钱”，尽管这是你的最终目的
- 9?要让别人知道“你为什么站在这里跟我讲话”
- 10?你清楚什么是最有成效的开场白吗
- 11?说话像打靶，说在点子上最重要

#### 第三章他究竟是喝可乐、咖啡还是葡萄酒(挖掘、澄清客户需求)

- 12?了解他有什么，还缺什么
- 13?他想要的，你可以给得更多
- 14?最可怕的情况是：他不知道自己是多么的需要（暗示客户没考虑过的需要）
- 15?当不满达到极致时，需求也就越来越明显了
- 16?在提问中，不断明确客户的需求
- 17?提问题时，不要让客户觉得是在“侵犯”

#### 第四章这不是在卖产品，而是在提供帮助(满足客户需求)

- 18?让“救助方案”随着问题的深入逐渐产生
- 19?相比“掏钱买东西”，他们更愿意接受“帮助解决困难”
- 20?让客户知道他得到什么效益
- 21?有些药吃得太早就没用了（不要过早地阐述你的决策）
- 22?让对方看到额外的价值

#### 第五章“好吧，我想这没问题”——这是令人兴奋的进展(获得承诺签单)

- 23?多问让客户说“是”的问题
- 24?谈价格就像吃面包一样简单
- 25?“我想事情不像你说的那么简单……”——异议的处理
- 26?口头承诺并不等于立刻签单成交
- 27?大生意的承诺获得容易，兑现不易

#### 第六章成交既是结束，也是开始(成交与售后阶段的交接)

- 28?单子签了，销售仍未结束
- 29?“销售——售后服务——口碑”的循环效应
- 30?把客户当朋友一样，不能断了联系
- 31?同样一根甘蔗可以嚼很多遍
- 32?像呵护恋人那样去呵护客户的疑难

## <<每天学点魔法趣味管理学>>

### 章节摘录

版权页：为什么你总是看不到自己管理的重心无非是管人、管事，就像面包的内容无非就是面粉和水。

然而，大多坐上管理之位的人都有一双具有杀伤力的眼睛，他可以看到企业策划案的不足，看到工作中不认真的人，看到下属的优点与缺点，但这双具有杀伤力的眼睛唯独看不到自己。

这是为什么？

这是因为他从来不去仔细看看镜子中的自己，他习惯性地把刀刃面向他人。

管理者要管人理事，就要先学会管理自己。

正如美国全国疾病研究中心的教授L·杜嘉，他说：“你的下属一看你的行动，便明白了你对他们的要求。

”管理就是站在队列之外的一个领导人，带领着一群为了生活与梦想而拼搏的人们为了同样的目标去奋斗，每个人都自发地去把最大的力量献给公司献给企业，这是最可贵的，也是最难实现的，管理的意义与价值也就在这里。

因此，作为管理者，就是要把那些走上甲板即将掉入海中的人们及时地拉回来，就是要把每一个人的枝枝叶叶修理得整整齐齐，绽放出自己最鲜亮的风景。

然而，当你满身枯枝时，衣衫褴褛的你又何以去为他人修剪呢？

我们不妨再来谈一谈，为什么大多数的管理者会看不清自己。

其实，这与眼睛无关，与心有关。

心被权利蒙蔽，就再也看不清自己了，以为所有人都臣服于自己，服从于自己，那么自己就是对的，没有缺陷的。

然而，当那个缺口越来越大时，你的整个人都会掉入深渊而无法自拔，就像掉入海里才去回想自己为什么会遗忘了游泳这个技能一样，这时一切都已经晚了。

那么，蒙在心理上的到底是什么呢？

那就是自己的权力与地位。

下面这个故事就是一个很好的反射：一只下水道里的老鼠终于找到了一个更为舒适的家——教堂里的十字架，它不用再四处漂泊了，它现在每天生活在教堂里，享受着与上帝一样的待遇。

它站立于神圣的十字架，听着那些虔诚祷告的善男信女们讲述自己的罪恶，表白自己的愿望，歌唱天使赋予人们的音乐……它幸福极了，它贪婪地享受着这一切。

但同时它并没有在主的熏陶下变得规矩，它随意咀嚼着教堂里的桌椅，甚至会在十字架上留下一些臭烘烘的排泄物。

一天天，它看着那些伟大的人类在自己面前低头，双手合十，它感觉到了自己价值的提升。

一天，一只野猫来到了教堂，老鼠在它的眼中成为了最肥美的餐点，很轻松地，它便把老鼠抓住了。

老鼠大叫着说：“你这个低贱的野猫，你不能吃我，我与上帝同在，你必须在我面前低头认罪，双手合十！”

“不要以为你坐了上帝的位置，你就是上帝。

人们所虔诚礼拜的是那个位置，是那个十字架，而不是你！”

野猫还没等唤醒老鼠的感悟，就把老鼠撕成两半，迫不及待地享用了。

上帝的位置，甚至可以爬到上帝头上的权力，让老鼠的心飘忽了起来，它已经开始为自己编织一个梦网，让自己坠落于其中。

它认为自己享有与上帝一样的权力，它认为自己可以与上帝一样受到所有人的礼拜。

正如现代企业中的管理者，坐上了人人向往的位置，拥有了人人向往的权利后，他的视野便开始变得狭窄了，对于他人的不足，他看得越来越清楚，而对于自己的不足，他却越来越看不到。

高级职位赋予了管理者权力，而权力又可以享有下属们的“服从”，命令与服从之间似乎永远是等号。

然而，等到某一天自己被遗漏的恶习侵蚀到无法挽回时，你才发现：原来，别人服从的不是你，而是你的权力！

<<每天学点魔法趣味管理学>>

脱去权力这个衣衫，你什么也不是。  
也许你有决策能力，但它会因为你的疏忽而永远失去发光发热的机会。

## <<每天学点魔法趣味管理学>>

### 媒体关注与评论

什么是销售人员的终生课题？

如何做到对每一个产品都能精细到形象地介绍，如何对每一个疑问都能通俗到位地讲解，如何对每一次失败都能汲取经验百折不挠，如何对每一天的自己都有细致的提升规划……《魔鬼趣味销售学》以活跃趣味的风格全面地论述了在销售商品的全过程中，如何正确运用销售方法和技巧，活学活用销售理论以及如何发挥自己的潜能。

此书不仅适合作为广大销售人员必备读物，而且它还可以作为企业和商品流通领域、关心商品销路的有关研究人员的参考书。

<<每天学点魔法趣味管理学>>

编辑推荐

《每天学点魔法趣味管理学(魔法版)》：超好玩，超发烧，超牛X的管理说明书。



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>