

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 图书基本信息

书名：<<37岁你能致富又退休吗>>

13位ISBN编号：9787307081277

10位ISBN编号：730708127X

出版时间：2010-10

出版时间：武汉大学出版社

作者：沈旺成

页数：168

字数：150000

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>

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 前言

我对Caesar的认识，大部分是来自我的先生，因为他和我先生同业的关系，我们首次的会面是在一次产品展售会场上。

我对他的第一印象并非职场管理者身上常见的那种西装革履的刻板模样，而是卸下光鲜亮丽的迪斯尼台湾区业务总监头衔之后，一派随性与自在穿着、闲话家常的他。

这令我十分好奇，曾经位高权重的人，在放下专业领域里优越的姿态之后，转而选择人生另一段探索旅程之余，他的家人——最亲密的妻子扮演着什么样的角色？

对于我这样的女性读者，在阅读此书的过程中，感触较深的应该是关于家庭生活在Caesar生命中造成影响的部分。

看过此书之后，我为Caesar的非凡经历赞赏惊讶之余，更要把掌声与喝彩留给他的妻子，因为我百分之百相信，在他人生之中所拥有的一切成就与收获，绝对是来自他智慧与能力兼备的妻子对他的全力支持。

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 内容概要

本书主要分为四大部分。

第一部分描述他刚进入业务社会中所面临到的各种困境。

在历经学校某些不平对待、父亲过世、工厂倒闭、业务起步的混乱、业绩一夕间化为乌有等等生活上的变迁，他终究能克服困难、记取教训，敏锐得学习到人生及事业的道理，因此从小小的基层业务员，成长到台湾区业务暨行销业务总监。

第二部分，作者特别归纳出成功业务佼佼者须具备的特质及事项。

在业务领域中闯荡多年的他，毫不吝惜提供自己从事业务的心得与经验，期望勉励进入此行列的有心者，都能更踏实且循序渐进的爬上高峰。

第三部分，特别针对「退休」主题，作者在此说明其正确的意义为何、有哪些需要注意的地方、需要做什么样的规划等，才能真正达到退休的目标。

第四部分，沈旺成娓娓道出他的成长回忆。

回忆乡下生活的趣味、曾经血气方刚的时期.....也因为有这些点点滴滴，才养成他现有的个性，也才能促成现在成功的他。

沈旺成相信，一如普通乡下孩子的他都可以有如此成就与生活；那么，你一定也可以！

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 作者简介

沈旺成，现年38岁，热情开朗活泼，拥有不服输的性格。

经历家族企业，而后迈入社会从基层业务员做起，最终升任企业(寰宇家庭股份有限公司)的台湾区行销暨业务总监。

初期缔造全公司个人销售冠军并蝉联11次的辉煌记录后，更进而在领导管理方面拥有亮眼的成绩，所领导组织甚至为该企业创造营业额新台币10亿元以上。

24岁初入业务领域 26岁升任业务经理 27岁担任资深业务经理 28岁升任区域经理 30岁担任资深区域经理

32岁担任台湾区行销暨业务总监 37岁退休，进入人生另一个新阶段

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 书籍目录

推荐序一

推荐序二

推荐序三

自序

第一章 艰辛又难忘的成长历程

1. 第一次如此地接近死亡

2. 伟大的父亲

3. 就学开始

4. 原来我也可以

5. 上天的错爱

6. 一场误会

7. 天大的玩笑

8. 为人夫，为人父

9. 刚开始，就结束

第二章 初次踏入社会及业务领域

1. 踏入社会

2. 好的开始一定是成功的一半？

3. 做对的事

4. 遇到不希望你成功的老板是最痛苦的

5. 人生的转折点

6. 成功必须付出代价

7. 苦尽才能甘来

8. 别闹了，总经理先生

9. 成功无须在我，但是要参与

10. 要跳起，先要蹲下

11. 人欠你，天会还你

第三章 如何成为业务工作领域的佼佼者

1. 业务工作入门

2. 销售之前必须了解的事

3. 如果只在乎订单，那就错了

4. 说故事的力量

5. 业务员的类型

6. 手舞足蹈——肢体语言的重要

7. 如何累积财富

8. 职场新生代的管理

9. 鸭子VS老鹰？

何不看看我的“番鸭”

10. 主管类型

11. 业务激励

12. 37岁，迈向身、心、物质的自由新阶段

给大伙儿的感谢信

后记

## &lt;&lt;37岁你能致富又退休吗&gt;&gt;

## 章节摘录

死亡，在人们心中是一个充满恐怖的名词。

人们对另一个世界的畏惧，多源于对当下这个世界的不舍。

老人畏惧死亡，是因为自己走到了这个世界的边缘；小孩害怕死亡，是因为脱离那个世界的时间很短。

那个海边的乡村，安定、闲适，春夏秋冬每个季节各有其不同的风貌。

它就是在最近这几年很受欢迎的假日景点——九份的对山，那个曾经在战争年代也非常热闹的一个海边小渔村，我出生的故乡——水南洞。

老实说，我对幼童时期的印象依旧非常清晰，仿佛过往发生的种种一切如同昨日一般。

就像墙上的油画，即使因为忙碌顾不上仔细欣赏，可是它一直挂在那，多年来不曾改变。

时光兀自流淌，那幅画却带着往昔的岁月静静地跟随我，温暖我，即使不擦拭也不会蒙尘。

那些弥留在心间的记忆，那些生命里的爱恋，那些对远去时光的感恩，全部是上天对我的眷顾。

水南洞的童年，距今已经太遥远了，但是我的记忆却是非常深刻的。

每每回忆起童年的时光，我总是会为当时的酸甜苦辣、欢声笑语留恋。

如果时光可以倒流，我真想可以回到那魂牵梦绕的童年时光。

犹如每位小孩们童年时的特权一样，在天真无忧无虑的生活背景下，我每天多半是尾随着我的哥哥以及同年龄的小朋友们跑东跑西，不是到海边去钓鱼，就是跑到山上去玩五年级学生们的一些游戏。

现在想起那些日子还真的是非常地怀念，就连当初滨海公路开发时，需要利用炸药炸山的爆破景象，也是童年的我们玩乐的一种方法。

在我印象中非常有趣的一段往事，是有一天下午钓鱼后跟哥哥到山上去割树，为了做一支属于自己的小权杖——说穿了就是拿来耍着玩的木棍。

还记得当时我用小时候常见的“超级小刀”（现在倒是很少见了）割取树枝时，右手没握紧而不小心割到左手的食指，哥哥惊恐地看着我手指血流不止，无比紧张的他在旁边地上捡到一个小塑料袋，我还记得哥哥那时候用他颤抖的手拿着袋子对我说：“没关系，你把流出来的血装起来，等等再喝下去就可以把血补回去了。”

当时我的手指绑在塑料袋里，我眼睁睁地看着血液缓慢地填满整个袋子空间，然后我们慢慢走回家，直到外婆看到我手上拿着整整一袋流出的血并询问事情的来龙去脉后，她脸上哭笑不得的表情让那时紧张万分的我们大笑了出来。

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 后记

历经几个月，半夜时常想到翻来覆去睡不着，醒来撰写内容；白天再审后也大笔删除更改，在来回不断的修订下，总算将这本书正式呈现在你的眼前。

我尽量设想把所有的内容塞入到这本书里面，但另一方面却又担心所谈内容过于详尽，会丧失原本纯粹分享的初衷，有时还真的会面临两难的窘境。

虽然书中尽量以自己为例子，叙述从事业务工作过程中的点点滴滴，也想要完整呈现这类型工作的面貌，但直到今天我尚在不断学习着如何做好这份工作的挑战与乐趣，相信读过此书的你也能够了解从事业务工作者的辛苦与欢喜。

我要感谢在我从事业务过程中所有人对我的信任、帮助与支持，也感谢一切发生过的挑战与挫折带给我的成长。

## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 媒体关注与评论

业务员要保持积极的心态和持久的热情，无论你的顾客如何挑剔，也无论你今天的销售已经失败过多少次，你始终要以积极热情的态度面对每一位客户。

——弗雷德·史密斯自己的命运自己掌握，你认为自己行就一定行。

做推销员时，我把全公司最好的推销员的照片挂在墙上，告诉自己要打败他。

要勇于尝试，之后你会发现你所能够做到的连自己都惊异。

——乔·吉拉德推销是一种令人自豪的职业，你必须喜欢自己所从事的这一工作，才能为工作神魂颠倒。

——艾德娜·拉尔森如果不面对面地拜访顾客，知道再多的推销技巧也是没有用的。

——玫琳·凯



## <<37岁你能致富又退休吗>>

### 编辑推荐

《37岁你能致富又退休吗》：世界一流业务员实战经验总结，从零做到全台湾地区业务总监，11次蝉联全公司个人销售冠军，每年为公司创造营业额超过10亿元。

<<37岁你能致富又退休吗>>

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>