

<<推销决定成败>>

图书基本信息

书名：<<推销决定成败>>

13位ISBN编号：9787500840794

10位ISBN编号：7500840799

出版时间：2008-9

出版时间：张端、亚梅、文华 中国工人出版社 (2008-09出版)

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>

<<推销决定成败>>

前言

一、学会推销自己一位心理学家说：“你要推销的第一个产品，是你自己。

”推销自己是一种学习，一种艺术。

当你学会推销自己之后，你就能推销任何东西。

在生活中，每个人都是推销员。

你每天都在推销自己，不论你的推销技术是否在行，或者你想不想去推销；也不论你是什么人，从事何种工作；更不论你的愿望是什么，目标是什么。

若要达到你的目的，就必须向别人推销你自己。

可以这样说，只要你想做事，只要你走出家门，你就开始了自我推销。

换句话说，生活就是一连串的推销：你要把想法推销给亲戚、朋友。

你希望能被你所见到的人喜欢；你还希望能够轻易地找到好工作，希望有身份的人帮你说话，希望肉店卖给你质量好的肉。

不论你推销自己，还是工厂的产品，你首先要做的，就是要对它尽可能地去了解。

如果你要推销自己，你就要对自己有一个准确的定位，要了解自己会做些什么，能为别人做些什么。

会得到什么，失去什么。

还要了解自己的优点是什么，缺点是什么。

你有什么目标，别人对你会有什么评价。

了解自己的个性特点，做事风格。

凡此种种，你都必须找出正确的答案。

如果你要推销手套，你就要研究手套是用什么材料做成的？

哪种手套适合哪种场合佩戴？

每一种手套有什么利弊等等。

这些其实都是实质性的问题，你要尽量准确无误地了解清楚，因为它是设立一个推销计划的基础。

当你在考虑推销自己的最佳方案时，你更要诚实公正地对自己做出评价。

你要自信，但不能自负。

你的自信会带来可信度，自负只能让你变得盲目和可笑。

在推销自己时，可信度的重要性，远远超过任何你要推出的观念或产品。

你必须在对方心里建立起极高的可信度，使他深信你是个可靠可信、能够百分之百完成任务的人。

所谓可信度，实际就是你外在和内在的态度。

你的外在态度，反应在你的举手投足之间。

在推销自己的时候，你的外表非常重要，而且永远不可忽视。

大多数人都是以外表来判断一个人的。

人们都喜欢看到漂亮整洁的人，当你因整洁成为一个令人喜欢的人时，人们会乐于与你说话，从而为你提供各种机会。

你的举止也要自然得体。

通常一个感到自在的人，会坐在整个椅面上，而不会只坐在边缘上。

如果你是个高大的人，你就不要缩着脖子。

你的内在态度，反应在你的见识上，你要通情达理，宽容大度，多为对方着想，经常想着为对方做点什么，从心里真正帮助对方。

你要推销自己，必须首先要准确地看清楚对方是谁，再准确地判断出对方对你的看法。

这样，你才能把那些看起来对你不利的情形和事件。

转变为无关紧要或成为你的优点。

我们在推销产品时，总会尽可能多地找出产品的卖点，推销自己也应如此。

你要尽可能地把你成功的例子呈现给对方，甚至把你曾获得的奖项、取得的成绩都印在名片上，视觉上的印象会比语言说明更具有长久的效果。

二、学会推销方法“努力就能成功”、“努力就能得到名利与财富”，很多人都把这两句话当成真理

<<推销决定成败>>

，把“努力”和“勤奋”当做座右铭，整天忙忙碌碌，常年辛苦劳累，但这样就一定能够成功吗？无数的人证明了这一点：努力工作，并不能如预期的那样成功地推销自己，勤劳并不能为自己带来想象中的成功。

很多时候，方法比努力更重要。

成功的速度除了取决于努力、坚持、勇敢外，更需要去寻找正确的方法。

找到了一个正确的方法，成功的脚步就会加快。

一位杰出的保险推销员说：一流的推销员推销的是人生观。

二流的推销员推销的是保险理念。

三流的推销员推销的是产品组合。

四流的推销员推销的是条款。

方法不尽，才会内容无穷。

未来世界的竞争，比拼的是人与人之间的技能竞争，而方法决定了技能的内容。

因此方法训练被提高了一个极高的地位，每个人都要努力在方法训练上下工夫。

三、学会调整心态用积极的心态去面对不利境遇，这是一个成功者必备的素质。

其实面对不利境遇时，成功者和失败者的差别，是来自心态上的不一样。

举例说明，不同的人面对被解雇时，有着不同的心态：一个人会认为工作丢了，这下生活肯定没着落了；而另一个人却认为，我终于有机会尝试另一份工作了。

有着积极心态的人能成为富豪，而怨天尤人的人却一辈子只能活在懊悔中。

在推销界中，一直流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。

由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。

第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的皮鞋？”

于是放弃努力，失败沮丧而回。

而另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这里的皮鞋市场很大啊！”

于是他想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后满意而归。

虽然这个故事很简单，也有无数的人读过它，但我们是不是真正能从中得到启发呢？

综上所述，推销，决定着一个人一生的成败，而学会推销，则是你要学习的必要课程。

在这本书中，我们介绍了成功者的故事，无论推销自己还是推销产品，他们的方法都值得我们学习。

参照这本书，我们能准确看出自己的失误和差别，从而修正它们。

推销自己，让别人接受你，就是要让别人看到你优秀的一面。

你必须使人相信，你有一种特殊的东西，是他们所需要的。

这本书中那些优秀的“推销行家”告诉你的，就是如何练成那种特殊东西的方法。

<<推销决定成败>>

内容概要

《推销决定成败》主要内容：“努力就能成功”、“努力就能得到名利与财富”，很多人都把这两句话当成真理，把“努力”和“勤奋”当作座右铭，整天忙忙碌碌，常年辛苦劳累，但这样就一定能够成功吗？

无数的人证明了这一点：努力工作，并不能如预期的那样成功地推销自己，勤劳并不能为自己带来想象中的成功。

很多时候，方法比努力更重要。

成功的速度除了取决于努力、坚持、勇敢外，更需要去寻找正确的方法与路径。

方法不尽，才会内容无穷，你必须使人相信，你有一种特殊的东西，正是他们所需要的。

学会推销自己，让别人看到你优秀的一面，就必须在推销方法上下足功夫。

<<推销决定成败>>

书籍目录

<<推销决定成败>>

章节摘录

15. 不要放弃微小的机会一次，东芝公司的一位业务员无意中向董事长土光敏夫说了一件事情：公司有一笔生意怎么也做不成，主要是购方单位的负责人经常外出，自己多次登门拜访都扑了空。

土光敏夫听了后，沉思一会儿，然后说道：“请不要泄气，我和你一起上门去试试。”

这位业务员听说董事长决定亲自去，不禁吃了一惊。

他一方面担心董事长不相信自己的真实反映，另一方面担心董事长亲自上门推销，万一又碰不上那家单位的负责人，会显得太丢脸。

他越想越担心，急忙劝道：“董事长，您不必亲自为这些小事操心，我多跑几趟，总会碰到那位负责人的。”

他没有理解董事长的想法。

第二天早晨，土光敏夫真的带着那位业务员来到那位负责人的办公室，果然没有看到那位负责人。

当然，这是土光敏夫预料之中的事。

他没有因此而告辞，而是坐在那里等候。

等了很久，那位负责人回来了。

当他看了土光敏夫的名片后，慌忙说：“对不起，对不起，让您久候了。”

土光敏夫毫无不悦之色，反倒微笑着说道：“贵公司生意兴隆，我应该等候。”

那位负责人非常清楚自己企业的交易额不算多，只不过几十万日元，而堂堂的东芝公司董事长亲自上门进行洽谈，觉得十分有面子，因此，很快就达成了这笔交易。

最后，这位负责人热情地握着土光敏夫的手说：“下次，本公司无论如何一定买东芝的产品，但唯一的条件是董事长不必亲自来。”

那位陪同土光敏夫前往洽谈的业务员，看到此情此景，深受教育。

他知道董事长此举不仅是帮他做成了一笔生意，而且教他以坦诚的态度赢得顾客。

<<推销决定成败>>

编辑推荐

《推销决定成败》要告诉你的，就是推销自己的方法。

在生活中，每个人都是推销员。

你每天都在推销自己，不论你的推销技术是否在行，或者你想不想去推销；也不论你是什么人，从事何种工作；更不论你的愿望是什么，目标是什么，若要达到你的目的，就必须向别人推销你自己。

可以这样说，只要你想做事，只要你走出家门，你就开始了推销。

<<推销决定成败>>

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>