

<<销售有力>>

图书基本信息

书名：<<销售有力>>

13位ISBN编号：9787501773541

10位ISBN编号：7501773548

出版时间：2006-4

出版时间：中国经济

作者：张盛舒

页数：210

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>

<<销售有力>>

内容概要

你自己适合从事直销还是经销吗？

你知道哪种人买东西第一印象最重要；哪种人要再三比较才能决定吗？

你知道哪种人跟你最合，要多花点时间；哪种人跟你最不合，别花太多时间在他身上吗？

.....? 对于有会更好 (nice to have)、没有也无所谓的买方市场，营销议题已经进入心理学的层次。

成功销售的要诀，在于满足消费者的心灵需求、创造差异化、凸显个人的价值。

也就是说，销售行为其实是一场人性的比赛。

? 流传千年的紫微斗数，历经无数实例的验证，已证明是最实用的人性预测工具。

只要掌握住紫微的十四种人格原型，不仅可以找出最适合自己的销售模式，还可以找出最适合的客户及销售团队，拥有强大的销售力。

? 本书以十四颗主星的销售模式讲解，由浅入深、循序渐进介绍紫微斗数在销售方面的应用价值，帮助读者知己知彼，突破宿命的限制，做个成功而有自信的业务员。

? 本书荣登台湾金石堂 2 0 0 5 年 2 月非文学类图书排行榜。

<<销售有力>>

作者简介

张盛舒，台湾大学数学系，北京大学企业领袖研究班，在信息界二十年，开发软件无数；研究命理三十年，由科学方法着手，结合心理学、管理学、命理学，创立科技紫微网。

张盛舒研究紫微斗数，强调破除迷信宿命论点，提倡正确的算命、知命、造命方式，将中国命理中有益人生的部分发扬光大。

发明人工智能“定盘”及命盘“合参”程序，能够在网络上认证先天个性以及改变命运，已申请世界专利，并有数百万会员使用认证。

曾任台湾股票上市公司捷鸿资讯董事总经理、美商迪吉多计算机公司系统整合部经理，宏基计算机金融业部主任。

现任台湾信息学会理事、禧达康信息董事长、北京大学全球领导力中心常任理事和特约讲席、台湾劳委会职训局人力资源发展服务团顾问。

经常受邀两岸电视、广播、网络、报刊，参与节目、专题访谈、专栏合作，曾在节目中剖析李敖的前世今生，现场为吴宗宪解盘说命，广受大众媒体的欢迎。

著有：《阅人有术》、《销售有利》、《爱情有方》、《造命有理》、《科技紫微论女命》与《命带桃花》等书。

<<销售有力>>

书籍目录

序一 超级业务员的必备工具 序二 气度有多大,成就就有多大? 前言 我的销售经验? 销售与紫微斗数
观念一 销售是99%的人性 + 1%的产品 观念二 成功业务人员有六大关键能力:行动力、亲和力、
沟通力、学习力、人脉拓展力、挫折忍耐力 观念三 成功的销售,最重要的是投客户所好 观念
四 紫微斗数是最佳销售及购买行为预测工具 观念五 主星决定百分之八十的行为特质;辅星的好坏吉
凶要和主星一起判断才知端倪?? 开创型主星 主星一 七杀星? 主星二 破军星 主星三 廉贞星?
主星四 贪狼星 领导型主星 主星五 紫微星? 主星六 天府星? 主星七 武曲星 主星八 天相星??
支援型主星 主星九 太阳星 主星十 巨门星? 主星十一 天机星?? 合作型主星 主星十二
太阴星? 主星十三 天梁星? 主星十四 天同星?

<<销售有力>>

章节摘录

吕不韦 七杀坐事业宫的人，生逢乱世要比太平盛世有机会的多，原因就在于他的行动力强，敢冒险，不畏挑战。

而身处乱世，亲和力及人脉拓展力就不是这么重要。

所以，七杀如果做销售人员，很适合派去开拓新疆上，打拼新战场。

吕不韦是七杀坐事业宫，身处战国时代这个乱世。

他在经商致富之后，眼光远大，认为在赵国当人质的秦国王子子楚奇货可居，如果能够培养他回秦国称王，则获利万倍，比经商好太多了。

于是，他不仅刻意交结，将宠姬也送了给他，还动用了各种关系，将子楚送回秦国即位。

吕不韦因此也身价百倍，可称为古往今来第一大商人。

子楚是秦王庶出的孙子，在赵国当人质，他乘的车马和日常的财用都不富足，生活困窘，很不得意。

吕不韦到邯郸去做生意，见到子楚后非常喜欢，说：“子楚就像一件奇货，可以屯积居奇，以待高价售出。

”这是成语“奇货可居”的出处。

于是吕不韦就前去拜访子楚，对他游说道：“我能光大你的门庭。

”子楚起先颇为不屑，笑着说：“你姑且先光大自己的门庭，然后再来光、大我的门庭吧！”

”吕不韦回答说：“你不懂啊，我的门庭要等待你的门庭光大了才能光大。

”子楚心知吕不韦所言之意，就拉他坐在一起深谈。

吕不韦说：“秦王已经老了，安国君被立为太子。

我私下听说安国君非常宠爱华阳夫人，能够选立太子的只有华阳夫人一个，但华阳夫人没有儿子

。而你的兄弟有二十多人，你又排行中间，不受秦王宠幸，长期被留在诸侯国当人质，即使是秦王死去，安国君继位为王，你也不要指望同你长兄和早晚都在秦王身边的其他兄弟们争太子之位啦！”

”子楚说：“的确是这样，但该怎么办呢？”

”吕不韦说：“你很贫窘，又客居在此，也拿不出什么来献给亲长，结交宾客。

我吕不韦虽然不富有，但愿意拿出千金，来为你西去秦国游说，侍奉安国君和华阳夫人，让他们立你为太子。

”子楚于是叩头拜谢道：“如果实现了您的计划，我愿意分秦国的土地和您共享。

”在这个故事里，子楚质赵许久，能够知道子楚身价的人可能很多，但能像吕不韦这样敢于付诸行动的人就很少了。

因为高利润亦代表高风险。

在这个漫长的投资过程里，任何一个环节不成功，所有投资即化为泡影。

不是具备七杀特质，根本连想都不敢想。

换句话说，有投资眼光的人，和敢于行动的人，是两种截然不同的特质，七杀勇于实践可行陸很小的投资，正来自于敢冒险的特质。

如果风险不高的行业，还不是七杀所喜欢的领域呢！

P49-P50

<<销售有力>>

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>