

<<直接把产品卖给顾客>>

图书基本信息

书名：<<直接把产品卖给顾客>>

13位ISBN编号：9787506037792

10位ISBN编号：7506037793

出版时间：2010-4

出版时间：东方出版社

作者：（美）瓦伦蒂 等著，孙勒 译

页数：171

译者：孙勤

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>

## <<直接把产品卖给顾客>>

### 前言

现在你可能在对自己说：是的，这两个家伙卖了无数的吉苏刀，但是这就能说明他们有资格谈论经营的成功之道了吗？

让我来告诉你们为什么。

首先，他们会告诉你们如何去做每一件事。

其次，他们会告诉你们那些成功的和没有成功的事是如何发生的——他们从中学到了什么，而你们又能从中学到什么。

如何处理这些信息，完全取决于你自己。

我想，艾德和白瑞让我来写这篇序可能是因为我们已经共同工作了25年，我大学刚毕业就为他们工作了。

虽然，这些年他们和许多人共事过，但是，在这个地球上再也不会有人比我和他们一起工作的时间更长的了，再也没有人比我从他们身上学到的更多了。

所以，我想你们可以把我当作他们生存和呼吸的证明。

作为他们在过去25年中最主要的“学生”，从逻辑上来说，我想，我应该是那个帮助艾德和白瑞，并且将那些从他们身上学到的最有价值的经验各教训压缩成24篇吉苏主义的最佳人选。

所以，在你决定这些“吉办人”是否有资格来提供这些信息之前，请耐心看完接下来的序。

只要你看完了接下来的序，我想，你会完全明白的。

我知道我不会把这25年来所学到的个人的、专业的经验拿来和哈佛商学院做交易，也许你们会认为是他们付给我钱，我才会这么说，其实不然。

那么'你想知道他们是如何在没有付我一分钱的情况下让我说出这些话的吗？

原因可能比整本书都有价值。

## <<直接把产品卖给顾客>>

### 内容概要

他们都是全球商业精英他们在阅读本书后诚恳地对其他人说：艾德和白瑞是MTV一代的戴尔-卡耐基！

他们的那些关于个人和经营的方法值得每一个想在当今社会中成功的人学习。

MTV广播公司前总裁鲍勃-罗甘蒂他们比本-富兰克林还要棒！

艾德和白瑞很诙谐，富有洞察力，见闻广博，并且鼓舞人心。

他们的吉苏刀击中了人们的心。

哈佛大学社会学院教授杰森·考夫曼作为电视直销的教父，他们让人们恢复了本质，让人们回到了真实的世界，并且告诉人们为什么要做到这一切。

斯达戴尔广播公司总裁朱迪·艾丽斯作为市场营销人员和企业家必不可少的初级教材，这本书将帮助他们透彻地理解——有效而精确的沟通是如何诱导出巨大成功的！

## <<直接把产品卖给顾客>>

### 书籍目录

序

吉苏时代

多棒的国家！

更重要的

传奇还在继续

今天的“吉苏人”和他们留下的故事

第一篇 筛选每个人

第二篇 如果他们说这是不可能的，那么就自己行动！

第三篇 人们总是相信自己所看到的和看自己所相信的

第四篇 走和别人不一样的路

第五篇 不停地提问

第六篇 如果合作关系开始走下坡

第七篇 保守自己成功的秘密

第八篇 没有问题存在

第九篇 给他们回电话，不然他们就会找别人

第十篇 如果有疑问，就甩开它

第十一篇 决不会因为别人所说的而给自己定性

第十二篇 在这座大厦前，没有红十字旗在飘扬

第十三篇 不犯错误才是一个大错误

第十四篇 当问了一个问题时，耐心地等待答案

第十五篇 有些时候聪明人也会做糊涂事

第十六篇 当你在帮助别人时，你也在帮助自己

第十七篇 躲在岩石和灌木丛后

第十八篇 检查你的账单

第十九篇 你永远都不知道钱从哪里来

第二十篇 从顶层开始

第二十一篇 知道该按哪个按钮并按下这个按钮

第二十二篇 保持“chajnge”

第二十三篇 知道的东西越多越好，哪怕是只知道一点点

第二十四篇 额外的吉苏主义

## &lt;&lt;直接把产品卖给顾客&gt;&gt;

## 章节摘录

没有人会在进入一段关系前就预料到最坏的结果。

事实上，在大部分的合作关系中，你不是认为这段关系会“永久持续”，就是至少认为它会持续相当长的一段时间！

统计数字却告诉我们，50%的婚姻注定会失败，而生意合伙关系失败的比率就更高了。

但是，有意思的是，100%的人在进入这样的关系时，都会认为自己不在那失败的50%人中。

当时，我的确在生意上遭遇了两次这样的失败，并在婚姻中遭遇了一次这样的失败；所以，我可以是那个第一个告诉你的人——每个人都有可能会遭遇到这样的失败的。

而且，在事情真正变坏之前，我从来都没有真正意识到问题的到来，还希望一切都会回到过去。

但是，事与愿违，学会去接受它并继续向前走是一件十分困难的事情。

如果你从来都没有在乎过任何人，那么，事情会变得很简单，站起来离开就好了。

但是，如果这段关系以前很好，而现在变坏了，那么，你的感情负担会压得你一辈子都喘不过气来... “一个变坏了的好关系”是一个再熟悉不过的故事。

你不会是第一个遭遇这件事的人，也决不会是最后一个。

你（或者你的伙伴）可以阻止它的发生吗？

我知道，任何失败的合作关系，到最后都有很多无法控制的理由导致它的失败——从理性上的分歧到因为自私而分开；从不愿意妥协到不负责任。

但是，即便如此，你在一段长期的伙伴关系中，也仍然可以做一些事情使这段关系更长久、更巩固，比如艾德和我。

我们在过去的30年中也有过很多艰难的时刻，但就像我们之前开过的玩笑那样，之所以我们的关系可以维持30年之久，是因为“我们从来都没有做过爱”。

我要说的是，我们从来都没有互相折磨过，无论我们面临了什么样的困难，我们总是首先考虑对方的利益。

有些时候我们看问题的方式并不是完全一致，但是，我们拒绝让这些不一致阻碍我们友谊的发展。

我们互相尊重对方和对方的家庭。

我们小心地避免“战斗”，并努力不使任何一方受到冒犯。

而且，像很多结婚多年的夫妻一样，我们都知道自己从心底里是爱着对方的。

我认为伙伴关系和婚姻陷入困境的原因在于：当婚姻关系或伙伴关系刚建立时，我们可以看到两个人在一起时那美好的画面，但同时，任何时候出现的问题，或任何一方说过的消极的话都不可能再被收回去，这就好像拿着一个凿子和一个锤子从一个雕塑上敲下一块来——小则敲下一根手指或是一个耳朵；大则敲下一只手或是一个膝盖。

随着时间的流逝，雕像开始摇摇欲坠，而两个人之间最终的问题终于导致了雕像的倒塌，两个人之间的关系也宣告结束。

艾德很多时候，情侣们分手的原因也是合作伙伴关系破裂的原因。

下面我列出了一些最常见的导致关系结束的原因：其一，金钱。

一段关系怎么会因金钱而破裂？

很简单，很多婚姻也是因为同样的原因破裂的。

这样想吧：很多人在合作关系中所具有的危机感和他们婚姻中的危机感一样大，并花尽可能多的时间和合作伙伴在一起，就好像和自己的配偶在一起一样.....金钱完全可以成为一段关系中的“撬棍”。为什么？

如果一个人在没有得到其他伙伴认可的情况下，就开始毫无目的地花钱，而没有任何计划和记录；不管理公司的现金流量；有着很糟糕的财务报表，甚至没有财务报表，隐瞒其他的伙伴等等，那么，金钱永远都是一段关系破裂的第一罪魁祸首：无法挣足够的钱！

其二，性格不和。

一开始的时候一切都OK，但随着时间的流逝，你越来越明显地意识到你们有着不同的价值观，不同的处事方法，不同的喜好等等，这使得两个人在工作和生活中也出现很多问题：雇佣家庭成员，并支

## <<直接把产品卖给顾客>>

付过高的薪水；飞涨的支出；租赁奢侈的汽车；无法解释的酒店账单等等。

问题还涉及到，谁应该用最大的办公室；没有准时到公司；甚至时尚杂志的订购都有可能成为主要的导火索。

有些时候，低层的员工很有可能也会成为关系破裂的诱因，他们和你的伙伴说你的坏话，或是重复你所说的话，甚至会添油加醋。

在伙伴关系中，这无疑就是在你的伙伴桌子上倒一桶汽油并点燃火柴。

其三，嫉妒导致分离。

随着年龄的增长，你们都开始成熟、改变，开始在以前已经达成共识的问题上出现分歧。

在这一点上，如果其中一个决定“不再继续妥协”或是“已经厌倦了让步”，那么，双方都会陷入这样的境地：一方将会成为受害者。

## <<直接把产品卖给顾客>>

### 编辑推荐

《直接把产品卖给顾客》：集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材，投资大师巴菲特旗下“吉苏”公司的成功方法。

1.如何避免聪明人做糊涂事2.寻找到你最应该按下的按钮按下它3.人们总是相信什么不相信什么4.24篇重要文章解读直销建立一种更卓越更成功的个人和专业生活。

<<直接把产品卖给顾客>>

#### 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>