

<<超音速心智行销>>

图书基本信息

书名：<<超音速心智行销>>

13位ISBN编号：9787506438070

10位ISBN编号：7506438070

出版时间：2006-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：庞峰

页数：300

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>

<<超音速心智行销>>

内容概要

本书阐述了行销思维程式设计及产品销售的实战技巧、战略规划和沟通原则，揭示了销售成功的奥秘，可以激发销售员内心蕴藏的巨大力量，协助他们超越自我，迈向巅峰，是一本不可多得的行销训练教程。

全书口语化的风格更贴近读者，真诚的言语更利于有效的心灵沟通。它必定会成为行销人员的良师益友。

<<超音速心智行销>>

作者简介

庞峰，超音速心智行销的创始人。

将神经语言学（NLP）与产品行销系统化地结合并实践在一起，大幅度提升绩效的本土化专业培训师。

。

超音速心智行销模式适合于人寿保险、房地产、生物工程、直销、广告、信息咨询等诸多销售行业，范围涵盖：营销、说服、激励、实战等。

该模式侧重心态的训练及思维意识的深层次开发，通过启发式教育，激发每个人内心蕴藏的巨大能量。

。

他多次受聘于国内强势媒体担任特邀嘉宾。

10年的成功经验协助众多同仁突破自我，追求卓越人生。

他始终坚信，真正的行销文化是一种感恩、回馈并向前迈进的过程。

<<超音速心智行销>>

书籍目录

第一章 行销观念的变革——信念决定行为 第一节 行销是一种施与 第二节 责任高于一切 第三节 成功在于自我突破 第四节 恒心成就事业第二章 行为的变革——办法多于困难 第一节 探寻客户购买的原动力 第二节 了解客户购买抗拒的来源 第三节 掌握无侵略性开发客户的方法 第四节 明确客户的性格沟通模式 第五节 成功发展你的团队 第六节 运用超音速销售及行销心智成功缔结客户 第七节 成功缔结客户的六大步骤 第八节 成功案例分析 第九节 无限拓展你的事业第三章 从改变中求成长——提升自我控制力量 第一节 引导生活的控制力量 第二节 掌握打断神经连结的法则及建立新的神经联想 第三节 调整自身的生理状况 第四节 掌握预测生活基本方向的方法结束语

<<超音速心智行销>>

章节摘录

书摘3.正确的态度 看待自己、善待别人，从拥有正确的态度做起。

因为，在处理任何事情的时候，态度都会影响我们的思维意识，而思维意识会引导我们的方法，方法指引我们的行为，行为导致最终的结果。

正确的态度对我们来说很重要，它是决定一生的命运及幸福的根本。

我们日常处理事情的方法只是表面的具体行为。

所以，要想建立良好的人际关系，就必须改变行为，改变行为就必须改变与人相处的方法，改变方法就必须改变思维意识，而真正影响思维意识的就是正确的态度。

在人生中阻挡我们的障碍，往往不是来源于外界，而是观念不对。

所以，拥有美好的人生就必须从拥有正确的态度做起。

正确的态度使我们拥有智慧而得到觉悟和真正的解脱。

觉悟需要有恒心，拥有智慧需要有慧心，解脱需要有包容心，人生需要有爱心，道德需要有善心，生活需要有平常心，事业需要有进取心。

当我们需要别人的宽容的时候，先要学会宽容别人。

当我们善待别人的时候，其实就是在善待自己。

我们与别人相处时，应该要秉持“诚、正、信、实”的态度，才能给人留下好印象。

智慧是理性、慈悲是善性、平等是本性。

正确的态度是我们以不变应万变的中心点。

4.奉献与回馈 当每个人被淹没在繁忙的工作、嘈杂的生活中的时候，生命会变得很形式而且不真诚，有时甚至会失去自己。

在内心深处自问：我是谁？我身居何处？我的人生方向是什么？我的使命是什么？我需要什么？我能给予什么？只有当我们找寻到这一系列问题的答案之后，心理才能得到真正意义上的平衡。

只有以正确的态度、一颗施与的心去完成工作使命，才会以正当的见解、正当的思维、正当的言语和正当的行为不断拓展我们的人际关系，真诚地把快乐无私地带给他人，帮助那些需要帮助的人，才能从中得到更多的快乐。

这时我们会发现心中真实的感觉：真正的行销文化是一种感恩、回馈并向前迈进的过程。

P10-11

<<超音速心智行销>>

媒体关注与评论

书评行销是一种最具挑战性的工作。

行销不是说服顾客，而是战胜自己，从心理上战胜自己。

本书教你如何通过战胜自己，用最快的方法与顾客达到心灵的沟通。

行销不是推销一种商品，而是改变一种思维。

通过心灵沟通，使顾客达到满意，获得愉悦，得到保障，获得承诺。

<<超音速心智行销>>

编辑推荐

行销是一种最具挑战性的工作。
行销不是说服顾客，而是战胜自己，从心理上战胜自己。
本书教你如何通过战胜自己，用最快的方法与顾客达到心灵的沟通。
行销不是推销一种商品，而是改变一种思维。
通过心灵沟通，使顾客达到满意，获得愉悦，得到保障，获得承诺。

<<超音速心智营销>>

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>