

<<人生就是销售>>

图书基本信息

书名：<<人生就是销售>>

13位ISBN编号：9787509733974

10位ISBN编号：7509733979

出版时间：2012-9

出版时间：社会科学文献出版社

作者：（加）福特 等著，庞煌 译

页数：277

字数：251000

译者：庞煌

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>

<<人生就是销售>>

内容概要

在《人生就是销售》中，读者将会看到如何有效地进行有意义的对话、提出有力的要求和怎样让你变得更有说服力。

当你沉浸在书中时，希望你能标出那些“原来如此”和使你“眼前突然一亮”的段落，记录下你的新感悟。

每次阅读《人生就是销售》时，你都会发现达成目标的新主意和新途径，从而激励你采取新的方式。

所以，阅读此书，玩味它，尝试其中的新方法，并根据你的生活方式来调整它吧。

学习《人生就是销售》，你的成功会让你惊讶，你会如愿以偿！

只要寻找，你的愿望就近在咫尺。

<<人生就是销售>>

作者简介

加里·福特，毕业于滑铁卢大学并获得心理学硕士学位，曾任职于很多大型金融机构，现为某国家级保险公司的市场营销副总裁。他经常为加拿大和美国金融服务业的各大组织做关于销售和影响力技巧的演讲，曾与他人合作出版《在加拿大，如何才能避免被人疑为窃贼和诈骗犯？》。

康妮·伯德，在银行、证券、管理、保险等领域有25年多的从业经验。她长期致力于开发个人潜力和提升业绩的研究。在过去的10年里，康妮·伯德在里程碑教育（Landmark Education）、黎明教育（Daybreak）等培训公司，积累了大量的如何激发个人潜能的实践经验。她视角独特，给人启迪，激发人的生活热情。

庞煌（Clair Pang），企业文化人类学者。曾就读于南开大学，美国亚利桑那州立大学及史蒂文森学院。服务于世界五百强企业十余载，历任销售经理以及市场支持经理等职位。现旅居北京，从事中外文化交流、职场文化培训工作。

<<人生就是销售>>

书籍目录

前言

致谢

第一章 人生即销售

诚实，正直

锲而不舍，主动权和坚定自信

自我应验的预测

积极的自我暗示

第二章 我喜欢你，你喜欢我

你喜欢谁？

家庭销售聚会

客户推荐

第一印象

外观：你看上去得体吗？

光环效应

最好的举动：问候

你叫什么名字？

相像性

违背职业道德的销售

我喜欢你

称赞

男人，女人

沟通

相互喜爱

曝光效应

吸引定律

合作

你喜欢谁？

最佳练习

第三章 互惠：施比受好

互惠行为

一切的起源

为操纵而施恩

互惠如何体现？

谢谢你

礼物增进结果

接受感谢

送礼的创意

为什么要抢占先机？

我们可以怎么运用互惠

<<人生就是销售>>

为什么我们拒绝帮助？

人际关系网

在商界和个人生活中的几种先付出的模式

礼物对抗奖赏

最佳练习

第四章 有效的要求：得到你想要的

确定你要什么

谢谢你——非常感谢

服务费用

.....

第五章 按我说的做：权威的力量

第六章 如何取得同意

第七章 盲从的心理和行为

第八章 得不到的才是最好的

第九章 拒绝：如何应对拒绝

第十章 销售对话

写在最后的话

<<人生就是销售>>

章节摘录

山德士生于1890年，直到65岁时他才开始他的炸鸡加盟事业。我们大多数人在那个年纪已经退休了，开始打打高尔夫，钓鱼，或者周游世界。但这个人在65岁时开始一个新的生意！

山德士年轻时从事过很多工作，包括铁路消防员和保险业推销员。他在俄亥俄河上开过蒸汽摆渡轮船，卖过汽车轮胎，开过加油站，甚至通过函授学过法律。40岁的时候，他开始在肯德基州（现为阿肯色州）卡宾镇的加油站为过路旅客做饭。他没有餐馆，就让客人在他自己的饭桌上吃。当越来越多的人开始过来吃饭时，他搬到了马路对面的汽车旅馆里，餐馆只能容纳142个客人。9年的时间里，他完善了有11种调料的独家秘方，这一基本烹饪技术沿用至今。

20世纪50年代初，一条新的州际公路规划绕过卡宾镇和上校的餐馆。由于意识到餐馆的终结，上校毅然拍卖了餐馆；在付清所有的账单之后，他的财产缩减到了依赖每月105美元社会保险金为生的地步。

坚信自己炸鸡配方的质量，上校在1952年投入到炸鸡加盟事业中。他开车穿越全美，拜访一个又一个餐馆，给餐馆老板以及雇员们演示他的炸鸡。如果反应良好，他会进而商定一个协议，明确要求每卖一只炸鸡就付给他10美分的报酬。据说在签订第一个合约之前，上校被拒绝了900次之多，但他坚持下来了。1955年，肯德基州政府授予他上校头衔以表彰他对州特色烹饪的贡献。

截至1964年，上校拥有600家加盟店；到1971年公司售出时，公司下属的店面加上加盟店，多达3500家。公司以2.85亿美元的价格卖给了Heublin有限控股公司（亦称Heublein Inc，总部在康涅狄克州的一家私人控股公司）。当1986年百事可乐购买时，公司市值约合8.4亿美元。到1997年，肯德基炸鸡连锁店在全球近100个国家中拥有29500家餐馆。

.....

<<人生就是销售>>

媒体关注与评论

加里·福特对消费者很热心，富有激情，他希望每一个销售人员都能获得成功，确实是很有感染力。

——蒙特利尔金融集团（BMO）副总裁 道格·道森（Doug Dawson） 《人生就是销售》一书，点出了销售之本质，洞悉大众购物心理。

真的是行之有效。

——PBC副总裁 加里·劳克林（Gary Laughlin） 在给房地产经纪人上课时，这是最好的教材之一。

我曾向很多人推荐此书，他们对此感激不已。

——Scotiabank市场开发部经理 布伦达·曼宁（Brenda Manning）

<<人生就是销售>>

编辑推荐

人生就是一场营销——要么把自己销往世界，要么等着别人占领你的地盘……今天，你营销了吗？

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>