

<<受益一生的自我推销力>>

图书基本信息

书名：<<受益一生的自我推销力>>

13位ISBN编号：9787511329967

10位ISBN编号：7511329969

出版时间：2013-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：徐畅

页数：252

字数：250000

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>

<<受益一生的自我推销力>>

前言

什么是推销？

从狭义上来说，推销就是创造出人们的需求，也是运用一切可能的方法将产品或服务提供给顾客，使其接受或购买。

何谓推销力，简单地说，就是推销的能力。

推销，已不再属于经销商推销商品的“专利权”和术语。

在现代社会的交往中，把自己推销出去，让别人有机会、多侧面、多层次地了解自己，这也是使别人迅速决定接近自己的前提。

推销自己，是指合适地表露自己，来一个适度的“亮相”。

自我推销力，决定一个人的工作能力和事业高度。

随着现代社会生活节奏的日益加快，人们的工作压力也变得繁重不堪，越来越多的职场中人顶着沉重的工作压力，想在奋斗之路上节节高升、平步青云。

然而，由于缺乏一定的自我推销能力，很多有才华的人却不能人才济济的职场中脱颖而出，不能在客户面前谈吐自如，不能在社会交往中吸引别人的眼球，使自己的才能无辜地被埋没，空有理想斗志，却只能仰慕那些职场高手，羡慕他们的洒脱利落。

为了理想，很多人付出了如花般的青春与火一样的激情，却又有许多人徘徊在成功的边缘苦苦挣扎。

因此，学会如何自我推销，如何掌握优秀的自我推销力，成功地完成自我推销，已成为重要课题。

掌握这些，能让你在职场和商场中如鱼得水，职场人不得不学。

只有在工作 and 社交中推出独具魅力的自我品牌，才能散发出迷人的魅力。

因此，我们需要学习、掌握并能够应用可以受益一生的自我推销力，把握机会，在合适的时机将自己成功地推销出去。

“冰冻三尺非一日之寒”，想要拥有百战不殆的自我推销力，需要你在生活和工作中一点一滴地培养，只有认真努力地把每一件事做好，推销才会有价值。

本书共十二章，深入浅出地分析了为何一个人才华横溢却不受重用的原因，阐述了自我推销的重要性，翔实地论述了想要获取成功应该如何推销，以及在推销自我的过程中应该注意哪些问题，本书不仅提供了丰富的内容，向读者传授自我推销的技巧，还通过一个个精彩的事例向读者展示了自我推销的魅力，让读者如临其境般感受自我推销的魅力。

通读本书，能够让你轻松练就自我推销的能力，能让你在工作中、社交中，乃至生活中处理问题更加游刃有余，展现迷人的推销魅力，大胆地推销自己，下一个成功的就是你。

<<受益一生的自我推销力>>

内容概要

如果你自己都不提要求，没有人会在意你的需求。

如果你自己都不想展现，没有人会在意你的表现。

本书深入浅出地分析了为何一个人才华横溢却不受重用的原因，阐述了自我推销的重要性，论述了想要获取成功应该如何推销，以及在推销自我的过程中应该注意哪些问题。

本书不仅提供了丰富的内容，向读者传授自我推销的技巧，还通过一个个精彩的事例向读者展示了自我推销的魅力。

<<受益一生的自我推销力>>

书籍目录

- 第一章 为什么到处都是被埋没的人才
- 第二章 推销自我——赚取世界财富
- 第三章 认清自我——推销完美的自己
- 第四章 强大内心——心态是自我推销的前提
- 第五章 形象包装——是你成功推销的敲门砖
- 第六章 锻炼口才——拥有自己的嘴上王牌
- 第七章 把握人心——清除自我推销中的绊脚石
- 第八章 推销秘诀——探雪“顾客”需求
- 第九章 打造品牌——拥有精品自我招牌
- 第十章 如何在职场中自我推销
- 第十一章 如何在社交中自我推销

<<受益一生的自我推销力>>

章节摘录

版权页：称心的岗位会让你的工作变得轻松有趣，你会对你所从事的行业、职业越来越感兴趣。那么，与这个职业相关的知识你会掌握得越来越多，专业水平也会不断提高，于是你将有可能成为同行中的佼佼者。

一个人所从事的工作如果是他所不喜欢的、厌倦的，甚至是憎恨的，那么他对这份工作便缺乏了积极性，他无法从工作中获得乐趣，因而他早上睡懒觉，不愿起床，整天心情不佳，干任何与工作有关的事都缺乏热情，对待工作抱一种得过且过的思想，“做一天和尚撞一天钟”，有时甚至连钟都懒得撞。

如果你处于这种境况之下，我建议你应该好好地思考一下了，既然如此地厌倦你目前所从事的工作，那么为什么不可以换掉它呢？

事情明摆着，你没有必要将你的时间与精力花费在你毫无兴趣的工作上，你应该去找一个你所喜欢的工作。

也许你会因为家庭或其他原因不敢贸然放弃你目前的职业，尽管你做这样的工作很痛苦，但是你却仍然要依赖它。

其实这种想法是错误的，因为即使今天你还离不开它，但你完全可以为明天抛弃它而做积极的准备。

俗话说“量体裁衣”、“量力而行”。

所以，正确选择适合自己的工作十分重要。

你应该明白，从前工作时所享受到的职业安全保障如今已不复存在，如果你所从事的不是你所热爱的一项工作，那么你就无法依靠你的才能、创造力和职业道德去实现自己的目标。

也许你对许多领域的事物都充满着浓厚的兴趣，但是最终你所选择的工作是否就是你所喜爱的，这至关重要。

如果你还没有真正从事着你所喜爱的工作，那么你就应该让自己有些行动了。

如果你既不喜爱你目前所从事的事业，又不敢放弃它，甚至找出一大堆你之所以仍然依赖它的理由来说服自己，那么你就很可悲了。

笔者的工作理念是：事实上，工作对于一个人来说，尤其是处于当代社会中的人来说，完全是一种冒险。

你今天所从事的职业表面上看来似乎具有某种安定性，可正是这种所谓的安定性慢慢地消磨了你的斗志，而当风险一旦降临到你的头上，你就难以接受，并且要为此付出惨重的代价。

坦然面对风险，对于你的人生来说，也是一种享受。

你要知道，天下没有什么不可能的事，事实上你所顾忌的只是你不敢迈出的那第一步，只要第一步迈出去了，你就会发现，选择自己喜爱的工作原来如此简单。

而且一旦你迈出了这一步，选择了你所喜爱的工作，那么你所得到的，便是一个双赢的局面。

不要给自己找任何满足于现状的借口，因为这些借口只能让你浪费你的人生。

你现在正面临着一个去与留的关隘，去选择一个你所喜爱的工作，而放弃你所不爱的吧。

最主要的就是：不要把自己困于对风险的畏惧之中。

一生当中，你可能会有数个职业生涯，也许要尝试数次，才能找到适合自己的职业。

某人曾做过两个职业，先是当教授，后来因此成为作家、演讲者与顾问。

他从事第二个职业时比第一个职业要快乐许多，利润也较多。

经过尝试与错误的抉择，我们不断成长。

<<受益一生的自我推销力>>

媒体关注与评论

你学会推销自己，你就可以推销任何东西。

——卡耐基

我一生最好的经商锻炼是做推销员，这是我用10亿元也买不来的。

——李嘉诚

<<受益一生的自我推销力>>

编辑推荐

《受益一生的自我推销力》讲述了：推销给你的领导，让领导赏识你；推销给你的朋友，让朋友亲近你；推销给你的家人，赢得亲情和信任；推销给你的同事，收获合作和友情；推销给你的客户，收获订单和生意；推销给你的粉丝，建立人气和人脉。

<<受益一生的自我推销力>>

名人推荐

你学会推销自己，你就可以推销任何东西。

——卡耐基 我一生最好的经商锻炼是做推销员，这是我用10亿元也买不来的。

——奉嘉诚

<<受益一生的自我推销力>>

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>