

<<经商处事的智慧>>

图书基本信息

书名：<<经商处事的智慧>>

13位ISBN编号：9787540225865

10位ISBN编号：7540225866

出版时间：2011-5

出版时间：崔永臣 北京燕山出版社 (2011-05出版)

作者：崔永臣 编

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>

## <<经商处事的智慧>>

### 内容概要

《经商处事的智慧》内容简介：梦想点燃生命，创业改变人生。通过创业走出一条属于自己的成功之路，是当下最便捷、最明智的选择。本丛书以创业者们的成功故事为底料，深入挖掘他们的创业哲学、价值观和方法论，以及由创业和经营企业而体悟到的对社会和人性的真实解读，点拨创业方向，指引创业道路。相信《经商处事的智慧》的出版，会成为现代人创业的成功指南。

## <<经商处事的智慧>>

### 书籍目录

第一章 先推销自己再推销产品树立对自我的信心和自信的人为友正确把握机遇主动尝试有惊喜不放过任何偶然有破釜沉舟的决心如火的热情铸造伟大的推销员有恒心与毅力执著,向着成功诚实赢得顾客信赖靠诚实战胜竞争对手诚实也要讲技巧谦虚让你有求必得爱心是一笔伟大的财富发挥自我暗示的作用出类拔萃的自我包装言行举止恰到好处突破自身的局限用良好的习惯塑造自己第二章 有准备才能事半功倍成功源自目标的指引有了目标再行动做一个良好的时间规划有人脉就有生意——准备好人脉社交场所就是推销天堂掌握有关情报资料很重要掌握顾客的情况熟悉企业的情况梳理目标客户特征做到对你的产品无所不知熟悉市场如同熟悉你自己步步为营有计划寻求顾客的方法通过预演提高成功率第三章 明晓顾客的心理需求推销不能不懂心理学进行客户需求分析把客户真正当作上帝每个人都想享受“贵宾”的待遇小客户也有大自尊客户普遍有怕被骗的心理客户都想得到优惠信任你才会买你的产品从肢体语言透析客户的情绪强行推销等于赶走客户为客户的购买能力定位透视顾客的购买心理培养敏锐的洞察力让看到的为谈判服务觉察客户的需求推销业绩的好坏关键是细节……第四章 推销一定要掌握必要的技巧第五章 科学应对客户异议第六章 推销必备的金口才第七章 打好服务和客户管理之“牌”

## <<经商处事的智慧>>

### 章节摘录

版权页：世界拳王穆罕默德·阿里便是一个对自己充满信心的人，这让他长期占据拳王宝座，并蜚声国内外。

自从乔·路易崛起于底特律的贫民区，而成为1937年美国拳击的重量级冠军后，从未有过另一位冠军有像穆罕默德·阿里般的勇气和冲劲。

记得他在其拳击生涯中改名的事吗？

他先是在1964年赢得了冠军，那时的名字凯萨斯·克莱，后来他再度以穆罕默德·阿里的名字夺取了1974年的冠军。

在休息室内，在拳击赛中，在电视电影的摄影机前，在报刊杂志上，阿里现身说法，告诉所有的人说，他是第一号的人物。

他当时说的一句话“我是最伟大的”变成了注册商标。

阿里在赛前也不忘进行自我推销，他告诉新闻界：“我将在5秒之内把对手击倒，令他招架不住。

”他说这句话究竟有何目的呢？

其实，他只是在自我推销而已。

当他的对手听到这句话时，自信心便开始有些动摇，并且不敢肯定自己。

比赛前当裁判解说规则，阿里便瞪着他的对手，像是在告诉他：“我要给你一点颜色瞧瞧！”

”这些都是阿里自我推销的一部分。

当阿里第一次和利欧·史宾克比赛时，他没有做好正常的自我振奋步骤，结果全世界的人都看到阿里被击败了。

他失败于没有向自己推销自己，他失败于未能再度肯定自己是第一号的人物。

当他第二次与史宾克对抗时，他没有忘记这一点，于是全世界的人又都看着他再度夺得世界重量级冠军的头衔。

阿里果真是最伟大的！

在你的一生中，也会有各种各样的对手，在你前进的道路上，会有许许多多的障碍。

在拳击比赛时，如果一方被对方击倒，数至10秒仍不能站起来，即宣告被打败。

而你生命中的每一时刻，就好像在进行拳击比赛，很多事情就决定于这数10秒之间。

你可以是胜利者，也可能被击败。

那么为什么不成为胜利者呢？

这将会是一种更令人兴奋、更值得、更有趣的滋味。

## <<经商处事的智慧>>

### 编辑推荐

《金牌推销宝典》：强者生存，弱者淘汰，这既是生物世界的不二法门。现实的世界风起云涌，推销的王国波谲云诡，唯有那些掌握各种实用推销能力的人才能在各种残酷的现实之中脱颖而出，笑傲群雄。成就自己的推销事业，建立自己的卓越功勋。

<<经商处事的智慧>>

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>