

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

图书基本信息

书名：<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

13位ISBN编号：9787542927705

10位ISBN编号：7542927701

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计出版社

作者：张海良

页数：230

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>

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

内容概要

当机立断，彻底执行，销售必须勇往直前。

洞察先机，提升预见力，销售必须懂得用远见赚钱。

想要成功就要有“成”的思想，也就是像老板一样思考，提升思想力才能百战不殆。

本书献给正在奋斗的每一个人，是你迈向成功的实用宝典。

本书由张海良编著。

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

作者简介

张海良，安徽砀山人，建国60周年咨询策划业功勋人物大奖获得者，北京今天胜德品牌管理咨询公司首席专家，北京市大学生创业工程指导导师，中国MBA北京联谊会首席品牌专家，多家大学客座教授，倒三角商业模式、4S产品创新法则、特赢终端论、五加一之简单品牌法则、6T良性通路运作法则等理论创始者，被业界称为“中国营销快刀”，堪称品牌营销界大师级人物！

16年来，张海良先生为近百家企事业单位推出成功的品牌、营销及策划服务。

著有《终端不竞争》、《渠道为王》、《做最好的产品经理》、《品牌不竞争》、《颠覆——中小企业生存之道》、《破茧——中小企业品牌之道》、《选择——中小企业运筹之道》、《大刀阔斧——张海良十年案例经典》、《赢得高额利润的秘密》、《新经济时代的长尾法则》、《砺基——企业商学院建设》等书，在《经济日报》、《中国经营报》、《中外管理》、《销售与市场》等刊物发表论文近百篇。

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

书籍目录

第一章 信心比黄金更可贵——摆脱自卑，销售首先要提升自信

请记住，你自己也是一件产品
自卑会束缚你，让你一事无成
如何才能摆脱自卑，拥有比黄金还珍贵的自信
像成功者一样自信
坚信自己就是一块价值连城的宝石

第二章 想要成功就要有成功者的思想——嗨，老板一样思考，提升思想力才能百战不殆

拥有像成功者一样的思想
你认为自己是什么样子，你就是什么样子
人格是你最大的财产
决不让自己重复“跳蚤人生”
唤醒自己内心的力量
养成正确的思考方法

第三章 胜任才是硬道理——脚踏实地，立足当下，销售必须提升胜任力

胜任力是你继续前进的动力
工作不但要做到位，更要超出期望
知道还要做到，要做就做最好
以最小投入，求最大产出
每个老板都知道，结果永远最重要

第四章 决定的事情必须马上执行——当机立断，彻底执行，销售必须勇往直前

第一时间彻底执行
让领导青睐的最好方法就是“立刻去做”
做事最怕拖沓，要当机立断
把抱怨从你的字典里抹掉

第五章 把计划落到实处——规划目标，落实计划，销售要力争步步为营

计划千万不能大而无当
计划比目标更重要
为你的计划设置好时间
实现计划，专注很重要

第六章 创新是一扇虚掩的门——挑战传统，打破常规，销售必须敢于创新

要懂得假设，懂得挑战传统规则
要有打破常规的勇气
学会从月球的角度来看地球
如何发展你的创新思维

第七章 做一个极为平衡的人——控制情绪，提升自制力，销售要力争少犯错误

冲动是魔鬼
冲动的时候绝不做决定
不做生气的骆驼
控制情绪，提升自制力
不要让眼睛背叛自己的心

第八章 先看到才能先得到——洞察先机，提升预见力，销售必须懂得用远见赚钱

你能看多远
充分发挥自己的想象力
有效提高你的预见力
充分挖掘自己的潜能

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

用远见去赚钱

第九章 领导才能就是影响力——用人所长，提升领导力，你就是老板

领导力是可以培养的

如何培养卓越的领导能力

首先懂得做一个好的倾听者

沟通能够带来机会

懂得用微笑去应对挑战

学会如何决策，如何通过别人拿结果

第十章 无法逃避的办公室政治——合作制胜，和谐为本，销售永远不能单打独斗

做公司里最受欢迎的人

知道哪些人永远不能碰

到底谁在左右你的前途

过分表现是一个陷阱

职场不是零和博弈

学会绕开职场雷区

合作才能成功

第十一章 先满自己的脑袋，后满自己的口袋——空杯心态，想做老板，就要懂得终生学习

不懂得学习的人是没有出路的

提升只能靠自己，学习必不可少

工作就是带薪学习的好机会

永远保持空杯的心态

学习的最高境界是什么

第十二章 千万别在前一天晚上死掉——坚定意志，永不放弃，才能迎来辉煌

在通往成功的道路上，永远不要绝望

没有机会，说明你努力得还不够

成功是后天的太阳，别在前一天晚上死掉

从失败中寻找成功的种子

要永远相信自己的梦想

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

章节摘录

版权页：我这位朋友也是销售出身，很能理解这位新销售人员的紧张，于是边安慰边询问；但是令人遗憾的是，这位销售人员除了强调公司的规定外，根本无法解释清楚相关的细节，更不用说其他网络推广事务了。

最后，这场销售只能以“再联系”草草收尾。

在销售产品之前先将自己销售出去，这是销售人员在销售过程中必须具备的能力及技巧。

简单来说，就是要展现自己、销售自己，然后再销售产品。

二、如何销售自己如何才能将自己销售出去，这就要求销售人员必须具备以下技巧。

1.言语得体通过电话销售时，客户会透过你的言语来选择是否要接纳你；是否和你继续交谈；要不要给你约见的机会，如果你没有十足的热情，那么你的销售将会结束在电话这第一道门槛外。

不要认为客户看不到你，所以就没有热情，要知道在你与客户交谈的那一刻起，客户都在感应你这个人的热情、服务等，所以，言语得体与充满热情是十分重要的。

如果你首先已让客户望而生畏，让客户不想和你交谈，甚至对你产生反感，你又如何能销售你自己呢？

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

媒体关注与评论

能否实现从销售到老板的跨越，唯一的关键就是致力于全面提升自己的能力，而不是仅仅盯着蝇头小利。

——柳传志哪怕你拿到了销售冠军。

也不值得过分炫耀。

当不了老板。

你就永远在吃青春饭。

《30岁之前做销售，30岁之后当老板》这本书，正好为我们揭示了一个经常被忽略的真理。

——史玉柱再好的产品，无论有形或无形。

没有销售，只有饿死。

30岁之前接触销售。

并且全面提升自己的能力，那么30岁之后，一个新世纪的新老板就诞生了。

——唐骏

<<30岁之前做销售 30岁之后当老板>>

编辑推荐

献给正在奋斗的每一个人。

《30岁之前做销售,30岁之后当老板:你所要做的只是"提升"这么简单》是你迈向成功的实用宝典。

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>