

<<富爸爸发现你的销售力>>

图书基本信息

书名：<<富爸爸发现你的销售力>>

13位ISBN编号：9787544244695

10位ISBN编号：7544244695

出版时间：2009-5

出版时间：南海

作者：辛格

页数：267

译者：萧明

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>

<<富爸爸发现你的销售力>>

前言

我的富爸爸说：“你的财富、权力和幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。

”——罗伯特·清崎穷爸爸的建议我从越南战场上回来时，觉得是该决定到底要听谁的意见的时候了。

我是该跟随富爸爸的脚步呢，还是要继续走穷爸爸的老路？

穷爸爸说：“你应该再回学校读书，拿一个硕士学位。

”我问他为什么要拿硕士学位，他说：“这样你就能在Gs评分中拿到高分，就能找到一份薪水较高的工作。

”于是我问他：“什么是GS评分呢？

”穷爸爸接着解释说，GS就是指“政府服务（Government Service）”，高学历有助于拿到更高的GS评分，而更高的Gs评分就意味着更高的薪水。

当时我还在美国海军陆战队服役，从一个政府机构换到另一个政府机构，对我来说实在谈不上是什么更好的选择。

我很喜欢海军，但是我并不喜欢政府机构的人事制度，在那里，提拔一个人总是要看他的资历、学历、工作年限和其他个人无法把握的因素。

我就曾目睹很多能力很差的官员得到了提拔，而能力比他们强的人反而只能原地踏步，前者都是些“唯命是从”的人，而绝非出色的领导者。

<<富爸爸发现你的销售力>>

内容概要

在《富爸爸发现你的销售力》中，他通过对商业领域的观察、理解和实践，以新颖，独特又通俗的拟人手法，提供了一种出色的销售培训计划，还讲授了许多可以立刻上手操作的技巧：教你如何识别你属于哪个“品种”，如何迅速发现、定位和提高你的销售技巧：还揭示出5种简明易懂又至关重要的创收技能，教你如何发展源源不断的优质客户，始终把财运掌握在自己手中。

生活就是一场销售秀，每个人都在做推销：你销售的可以是一种生活态度、一种价值观，当然也可能是任何一种产品或服务。

“富爸爸”认为，只有发现自己的销售能力和沟通能力。

才能提高财商，最终赢得财富。

《富爸爸发现你的销售力》作者辛格在销售界闯荡30年，曾多次荣获“全美销售冠军”。

作为“富爸爸”顾问之一，他在《富爸爸发现你的销售力》中从销售的角度阐释了富爸爸的创富理念

。

<<富爸爸发现你的销售力>>

作者简介

作者：(美国)辛格 译者：萧明布莱尔·辛格，资深作家、演说家，他积极推动当今商业领域中个人和组织机构的行为变迁，作为“富爸爸”顾问之一，负责传授商业领域所需要的首要技巧——推销技巧。

<<富爸爸发现你的销售力>>

书籍目录

序言前言第1章 你是一只销售狗吗第2章 干吗管人叫销售狗第3章 识别狗的品种第4章 看家狗第5章 找准猎物, 找准狗第6章 各有各的强项第7章 发挥你的强项第8章 超级混种狗训练第9章 管理狗窝——销售狗的行动章程第10章 顽强的信念——冠军销售狗的4种思维方式第11章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧第12章 控制销售狗的情绪第13章 是什么让他们卷土重来——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘第14章 看门狗与猪第15章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路第16章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀第17章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展第18章 狗只知道“做事”第19章 你究竟是哪一种销售狗

<<富爸爸发现你的销售力>>

章节摘录

第1章你是一只销售狗吗时间到了！

答案就要揭晓了。

一连几个月辛苦的工作、等待、期盼和猜测在短短几分钟之后就要有一个结果了。

你生活在一个黑白分明的奇异世界。

在这里，亚军得不到任何奖品。

这是一场要么皆大欢喜、要么全盘皆输的游戏，胜者为王、败者为寇。

虽然我们的行业术语既复杂又精细，但实际上真正有分量的只有两个词——“行”与“不行”。

在等待最终答案的时刻，你的脑子里不禁回想起这几个月里所发生的一切……这一切开始于3个月前的一天，在一个拥挤的电梯里，你的朋友递给你一张小纸片，上面写着一个人名和一个电话号码。

“给他们打个电话，”你的朋友说，“我想他们可能会感兴趣的。”

于是，游戏开始了……你开始了初次联络——冲破超级难缠的私人助理这道防线，最终联系到了你要找的决策人。

接下来是一次次的会谈，无数封的电子邮件。

在一次关键性的电话会议中，终于出现了转折点，你引起了他们的兴趣，现在只差最后一步了。

很快就要作最后陈述了。

你调查过你的竞争对手，如果不出意外的话，你知道这笔生意就是你的了。

在陈述过程中，你处于最佳状态，你的举止很稳健，你的言辞有理有力。

在灯光柔和的会议厅里，你一边陈述，一边配以优雅得体的肢体语言，你通过精心雕琢的演讲让在座的人充分理解了你的观点。

一切都完美无缺，直到你要面对“提问”的那一刻。

你的同事听到“提问”时几乎都倒吸一口凉气，不过你站得笔直，用你那招牌式的镇定自若的风格对答如流。

问题很刁钻，但是你已经做了精心的准备与演练。

在座的人没有一个能看出你心里正在犯嘀咕。

或者他们看出了什么破绽？

你刚才是不是不应该这样回答？

这些假设、但是和也许都是事后诸葛亮，当你那里等待“陪审团”宣布最后裁决时，脑子里就一直在追悔之前自认为表现不佳的地方。

现在，你没有说话的机会了，你不能再补充了，只能焦虑不安地等待。

你所有的努力都要看在这栋曼哈顿摩天大楼的30层、在身后这道紧闭的会议室大门里刚刚完成的这场讨论。

你看着挂钟，看着秒针在滴答转动。

你几乎能感受到现在那边正在举手表决。

表决统计完毕，结果出来了。

电话铃声让你从思绪中惊醒过来。

你冲过去听最后的结果，匆忙中差点撞到桌子上——你太想知道答案了，这种煎熬比被拒绝还让你无法忍受！

就在这时，你设法让自己平静下来，集中精神，恢复了冷静的表情，作了一次深呼吸：“嘿，如果我拿到了，那很好；如果没拿到，大不了明天从头再来。”

铃声响起多次之后，你才拿起听筒，尽最大努力用一种愉快的声音说：“你好。”

“这样的情景是不是很熟悉？”

应该是的。

我们都有过这样的经历。

这是战斗中的生活。

这是一场不间断的、让人没有喘息余地的角逐。

<<富爸爸发现你的销售力>>

在一次次胜利中间夹杂着许多次失败和拒绝，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。

前一分钟你可能还觉得自己高大无比、刀枪不入，可转眼之间，你又觉得自己像个呆头呆脑的傻瓜！但是，正是这种角逐中的刺激有一种说不清、道不明的吸引力，一次次把我们拉回到游戏中来。

许多推销员私底下常说，销售行业的生活简直就是“狗一样的生活”。

不过在这种嘲讽中却隐藏着你可能想不到的真理。

作为销售人员，我们和那些犬科朋友确实有许多相似之处。

比如，你是否观察过狗追木棍的情形？

你拾起一根木棍，把它扔到茂密绿草地的另一端。

你的狗会立即冲出去，伸着舌头、淌着口水、扑扇着耳朵，飞身掠过一簇簇雏菊和喇叭花，全身的肉都绷得紧紧的，不顾一切地去追逐那根木棍。

狗嘴咧得大大的，仿佛是在开心地大笑，它兴奋无比，这一刻对它来说简直就像置身于天堂。

所有出门前的烦琐准备，所有的恳求和讨好，所有前往公园的劳累都值了——这只狗的生活乐趣就在于追逐木棍！

你有没有问过自己：“是什么让狗如此热爱追逐木棍的游戏？”

你有没有问过自己：“我为什么要不断地追逐订单？”

如果你观察过狗是怎么不停地恳求人扔一个球或是一根木棍让它追的，你就会明白推销员和狗之间都有哪些相似之处。

狗会一次次地把沾满口水的木棍叼到不相干的人脚下。

它用自己的方式洞察到，这个人最终肯定会把棍子拿起来，给它扔出去。

虽然很多时候它被置之不理，或被拒绝，可是下一次它仍会以同样的热情和期待提出同样的要求。

孩子们也是一样。

我的儿子本杰明一旦想要做什么事情，也是这种劲头。

“爸爸，你来和我玩好吗？”

“好的，本，等我把这个打完了就和你玩。”

“爸爸，你现在可以和我玩了吗？”

“好的，本，我说过就一分钟。”

“爸爸，一分钟还没到吗？”

如果你曾经请求过一个人，曾经试图劝说过一个人，曾经和一个人谈判，曾经操纵甚至控制一个人的想法，那么你就做过推销。

事实上，如果你真的喜欢那种情形下胜券在握的感觉，那你可能和我们的犬科朋友有意想不到的相似之处，没准你还能从它身上学到很多东西呢。

你很可能就是我所说的“销售狗”。

事实是，销售狗的生活是一种了不起的生活。

世界冠军级销售狗都是我们这个时代里最受人尊敬、薪水最高、最受追捧的企业英才。

没有销售狗，企业就无法生存；没有出色的销售狗，企业就不会欣欣向荣。

几乎所有不同凡响的企业领导人、成功的企业家和优秀的投资家都把他们的成功归结于他们所接受过的销售培训和他们获得的销售经验。

能以热情、智慧和技巧获取或猎取自己的目标，是一种独特的、宝贵的才能。

毫无疑问，你对推销、游说或谈判越是内行，就越容易敲开财富、人际关系和机遇的大门。

你得到的回报是大量的现金提成、不断扩展的人际网络、各种各样的赞美与荣誉、自由自在无拘无束的生活方式。

不管你是谦恭安静的，还是善于沟通、热情洋溢的，或是很有手段和智慧的，也不管你是做公司销售，还是做网络营销，或者是做房地产、保险、零售等独立营销的，总之，上面提到的一切都将成为你做推销的回报。

成功的关键不是努力去复制别人的特殊方式，而是去学习如何发掘自己的独特潜质。

所以，首先，你必须认清自己的品种。

<<富爸爸发现你的销售力>>

在接下来的几个章节中，我们将对每一种狗的特点进行重点介绍。

当你知道了自己属于哪一种销售狗之后，你就可以大把大把赚钱，过自己想过的生活。

你要了解自己天生的强项，这样你就能利用它们为自己赢得有利的结果。

你还要看到自己天生的薄弱环节，学会如何去规避这些弱点，或者想办法弥补弱点，这样你就能在生活的各个方面都得到“行”的答复。

如果你决心去学习出色的销售狗所掌握的本事，你就能拥有你渴望拥有的一切财富。

由于销售是一个团体项目，所以你一定要知道你的合作伙伴都有什么本领，都属于什么品种，这决定着你是否能取得成功。

任何一个和你的目标客户有关联的人都是你团队中的一员。

不管你是一名销售经理还是销售团队中的普通一员，能确定同事的品种对你来说都有着非同寻常的意义。

你将明白如何理解你周围的人，如何把这种认识转变成惊人的成果。

注意：不是所有人都是一只狗！

我说的不是猫，不是马，也不是小鸟。

如果你是一只狗，就要会打猎。

至于别的动物，我就不得而知了。

在你的内心深处，是否感受到了一点犬科的冲动？

你还不确定自己是不是一只销售狗吗？

来看看下面这些问题：· 当目标客户对你说“行”的时候，你会感到激动吗？

· 有时候“打猎”的过程是不是比“猎物”带来的感觉更好？

· 你会放弃一点提成来换取名声、赞美和认可吗？

· 你是否生来就有一种坚持不懈的性情？

· 你听到一个好故事时会被打动吗？

· 你有一种试图说服他人的倾向吗？

· 在和一群人谈论一个感兴趣的话题时，你会发现自己的声音变高了，情绪也变激动了吗？

· 你会时而把自己看成是传奇人物，时而又把自己视为呆头呆脑的傻瓜吗？

· 有时候，你会觉得受人瞩目是一种乐趣吗？

· 你会花时间试图弄清楚别人的心思吗？

· 你爱赢吗？

如果你对上述一部分问题给出的答案是“是”，那你可能就是一只热诚的销售狗，有赚大钱的潜力。

你要做的不过是了解自己所属的品种，学习其他品种的优点，然后依照那个一目了然、却很有效的模式采取行动，而这个模式的缔造者就是眼下正躺在你厨房一角的那只心满意足的狗。

所有的狗都有能力去打猎、推销和赢得胜利，但是实际上有的做得到，有的则做不到。

让我们来学习一下怎样才能“追到木棍”吧，你准备好了吗？

让我给你们讲一个冠军级销售狗的故事。

没有魔法，没有机关，而且他推销的服务项目在竞争中也没有特别能打动人的地方。

只不过，他是一只销售狗。

多年前，他在得克萨斯的奥斯汀推销医疗保险。

他把自己的目标客户定位为新成立的企业，这些企业需要为员工购买医疗保险。

他偶然看到了一间小办公室，从外面可以看到房间里面有十几个人正在忙忙碌碌、跑来跑去地组装电脑。

办公室的桌子上堆满了线路板和各种机箱。

他提出要见主管，于是有人把他带到了—一个20多岁的年轻人面前，这个年轻人当时正坐在—张桌子后工作。

他了解到这个年轻人刚刚从得克萨斯大学毕业，决心建立自己的公司，专门组装个人电脑。

我的朋友——也就是这只销售狗——预感到这个年轻人构想的—公司会有—番大作为。

问题在于，这只销售狗服务的—保险公司规定，不接纳雇员少于50人的—公司作为投保对象，而这位年轻

<<富爸爸发现你的销售力>>

的个人电脑业务新秀只有16名雇员。

对我的朋友来说，真正的销售战打响了。

他找到自己的经理和有关部门，找了能找的所有人，尽力破除这个政策上的限制。

他的老板说“不”，但是对一只真正的销售狗来说，这意味着“冲”！

经过一番猛烈的推销攻势，并对一些规定进行调整后，他终于拿下了这家企业的保单。

不到一年的时间，这家只有16名雇员的小公司就发展成为拥有500名雇员的大企业！

而当时在桌子后面工作的那个年轻人就是迈克尔·戴尔，如今他的公司已经成了一个传奇。

这是一个非常有价值的经验：要成为一只了不起的销售狗，你有时候就必须跳过栏杆去争取目标。

你必须愿意改变规则，牺牲一些不可侵犯的规则来换取最好的交易。

许多时候这意味着最艰难的推销就是向自己的团队或公司推销自己的观点。

如果这对所有人都有利，而且是合情合理又合法的，那么就不要在听到第一声“不”时畏缩不前。

<<富爸爸发现你的销售力>>

媒体关注与评论

“富爸爸”系列已发行109个国家和地区，总销量超过2900万册！

销售是沟通。

真正的销售是要付出关心、认真聆听、解决问题、为你的客户提供服务。

——富爸爸我的富爸爸说：“你的财富、你的权力还有你的幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。

”——罗伯特·清崎在我还是个孩子的时候就被告知，如果我想变得富有，就必须学会如何与人合作，学会如何进行推销。

有了销售的能力，也就有了随时随地创造收入的能力。

销售是所有商务活动的主动脉。

——布莱尔·辛格

<<富爸爸发现你的销售力>>

编辑推荐

《富爸爸发现你的销售力》是由南海出版公司出版的。

<<富爸爸发现你的销售力>>

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>