

<<弟子规·名贤集>>

图书基本信息

书名：<<弟子规·名贤集>>

13位ISBN编号：9787560156002

10位ISBN编号：7560156002

出版时间：2010-7-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：李毓秀,林大为 主编

页数：153

字数：150000

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>

<<弟子规·名贤集>>

内容概要

《弟子规》是人们的生活规范，依据至圣先师孔子的教诲编写而成，教导学生为人处世的规范，做到与经典同行为友。

《弟子规》是儒家的基础，人性的基础。

《名贤集》是我国古代对儿童进行伦理道德教育的蒙学教材之一，具体作者不详，从内容上分析，是南宋以后儒家学者撰辑。

它汇集孔、孟以来历代名人贤士的嘉言善行，以及民间流传的为人处事、待人接物、治学修德等方面的格言谚语，有些还渗透了佛、道两教的因报应等思想加以选择提炼而成，其中不乏洞察世事、启人心智之句。

<<弟子规·名贤集>>

书籍目录

弟子规名贤集关于弟子规名贤集的一些小故事王烈感化偷牛人与众不同的谢览孟母三迁孔圣人学礼法代人行孝海神妈祖孔子讲学苦心劝父李季焚须轻财重义闻鸡起舞道听途说曾子自省宽以待人千金买邻交友之戒王瞻读书三人虎孟子欲休妻知足以距谏，言足以饰非胖嫂为看母丢孩“礼”于城楼个人威仪的力量“懒人”王安石苏东坡说教韩维听取教诲的车夫程门立雪三令五申李世民劝父围魏救赵胡服骑射真诚孝心感动父小杖则受大杖则走聂政养母刘备教子董卓的恶行窃符救赵木兰替父从军孔融语出惊人背母逃难曾子杀猪戏彩娱亲卖身葬父埋儿奉母千里送鹅毛宋濂冒雪访师曾子避席张良拜师孝传五世多方求学少年包拯学断案司马光警枕励志藏火夜读孔子相师

<<弟子规·名贤集>>

章节摘录

版权页：成功销售，从准备开始很多推销员还没有认识到：在销售工作中有一个正确的开始要比立即去拜访客户重要得多。

而且，有相当大的一部分销售经理也同样没有认识到这一点，他们往往急不可待地将那些还没有做好充分准备的销售人员“轰出”办公室，让他们去拜访客户。

事实上，大多数销售的失败都是由于事先没有做好充分的准备工作——这些准备工作包括调查研究、计划接近客户的方案以及拜访客户的计划等。

如果一个推销员在拜访客户之前做好了充分的准备，那么，他就为自己的成功做好了策略保障。

遗憾的是，大多数老板事先都没有对他们的推销员进行过全面培训。

因此，在阅读本书的读者当中，很多人在受命去拜访自己的第一位客户之前很可能并没有完全做好准备。

也许当你完成了公司所需的全部准备工作之后，你已经可以独立应付客户了，只不过你觉得自己还缺乏“一点点经验”。

如果你最初的销售准备工作不够充分，而且在自己的销售实践当中也没有得到弥补，那么，在你的工作中实际上一直都存在着一道必须立即清除的障碍。

如果一个参加赛跑的选手在起跑的时候扭了脚，那么，他获胜的可能性就微乎其微了。

同样，一个没有做好准备的推销员取得成功的可能性也很小。

如果现在你在工作中屡屡受挫，那么，请你回去重新进行准备——这一次一定要将准备工作做得扎实、彻底。

一开始就要认识到能够让你胜任自己工作的是你自己的工作实践。

不要指望着让你的老板为你做好一切准备——他只能给你提供一些帮助。

有时候这些帮助非常少，因为在很多情况下，老板并不知道销售都涉及哪些准备工作。

在这里，我们只讨论销售流程准备阶段的开端，其他内容还有调查研究、计划接近客户以及计划拜访客户等。

因为找不到一个更合适的词来说明这个“开端”阶段，所以我们只能将它命名为“准备”阶段。

为了更好地理解和掌握这里所讨论的“准备阶段”的本质和要点，我们不妨再细化一下，将它分成如下的三个部分：第一，要对自己所代理产品的相关信息了如指掌；第二，要让自身适合所有客户的需要；第三，要能够灵活运用所学的知识。

上述三项作为实际销售所需的准备工作必须要保质保量地完成，绝不能有一丝一毫的疏漏。

否则，在调查研究阶段、计划接近客户阶段、计划拜访客户阶段以及以后销售流程的其他所有阶段当中，推销员都会遇到麻烦和障碍。

为了让自己的建议得到客户的积极响应，推销员需要为客户提供所代理产品的准确而全面的信息。

要想做到这一点，推销员自己首先要准确而全面地掌握这些信息。

在掌握这些信息以便为以后的实际销售做准备的时候，销售人员千万不要忘了：推销员的真正目标是切切实实地为顾客服务。

如果一个推销员没有充分认识到自己所代理的产品所具有的价值，那么，他将不可能为客户提供真正的服务。

因此，如果在了解了你打算代理的产品之后，你觉得自己对这些产品或者这个公司缺乏信心，那么，你应该立即做出决定：要么就马上辞职，要么赶紧了解更多的信息以便增加自己的信心。

在这里我们假设你对你所代理的产品充满了信心，而且也深信自己所在公司具有光明的前景。

你正在努力了解自己所代理的产品，以便对相关的信息有一个准确而全面的掌握——出于对自身利益的需要，客户需要了解这些信息。

当然，你不可能每见到一位客户就将自己所了解的全部产品信息都告诉他。

那样做是很不明智的，因为不同的客户可能会有不同的需要。

但是，要想得到每一位客户的认可和好评，你的头脑中必须有全面的知识储备。

<<弟子规·名贤集>>

编辑推荐

《最经典的销售智慧全集(最新经典珍藏版)》是一本销售管理培训的绝好教材，值得所有销售管理者学习。

帮您解决销售问题，为成功找对方法。

迅速提高你的销售技巧与销售成绩，是你登上事业巅峰的最佳伙伴。

<<弟子规·名贤集>>

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>