

<<迈向销售巅峰>>

图书基本信息

书名：<<迈向销售巅峰>>

13位ISBN编号：9787801206770

10位ISBN编号：7801206770

出版时间：2005-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：李强

页数：130

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>

## <<迈向销售巅峰>>

### 内容概要

本书“成功无限书系”的第二本，一本改变5000万销售人员命运的书，一把让千万销售人员找到成功的金钥匙。

销售无处不在，政治家销售的是思想，教育家销售的是知识，营销人销售的是产品。

销售产品得来的是财富，销售知识得来的是一群有素质的人，中国启智训练第一人李强老师总结多年的销售经验，发现成功销售的36条金律，无论你销售什么产品——遵循这些法则，你一定会成功！

违反这些法则，你必将失败！

随书赠送精彩VCD，李强培训经典（2）。

销售无处不在，政治家销售的是思想，教育家销售的是知识，营销人销售的是产品。

销售产品得来的是财富，销售知识得来的是一群有素质的人，销售思想统一大业！

李强老师总结多年的销售经验，发现成功销售的36条金律，无论你销售什么产品——遵循这些法则，你一定会成功！

违反这些法则，你必将失败！

成功无限让你做得更好！

成功无限书系秉持“让你做得更好！

”的理念，致力于让成功者的思想和方法能够使更多中国人做得更好！

我们坚信：成功是有方法的，失败是有原因的。

今天的学习是成就我们未来的桥梁！

一个人如此，一个团队如此，一个国家如此。

成功无限，你的成功大学！

成功无限，为你的人生加油呐喊！

## <<迈向销售巅峰>>

### 作者简介

李强 中国启智训练第一人，北京巨思特营销策划有限责任公司董事长，香港时代光华商学院教授，湖南益阳经济战略发展总监，中国工商杂志社副主席，中国十大优秀管理培训师，《中国经营报》专家顾问团高级顾问，中国国际营销节常务副秘书长，中国营销科学研究院高级顾问，中国十大杰出演讲家，香港国际心灵财富学院副院长，中国兴邦科技集团发展战略总顾问，15年的职业生涯，从深圳到北京。

李强老师的足迹遍及中国经济最活跃的地区，培训企业400多家，演讲会达1 000多场，学员多达80余万；2003年，他浓缩自己多年演讲及培训经验，出版了30余万字的励志书籍《生命动力》；2004年，他在人民大会堂举行的第二届中国职业经验年会暨全国优秀职业经理表彰大会上被授予“2004年中国十大优秀培训师”的称号；2005年，他的《巅峰销售》、《自动自发》、《突破管理困境》等培训光盘累计销售突破500万张。

## <<迈向销售巅峰>>

### 书籍目录

成功金律 1 了解对方需求，对方才能满足你的要求成功金律 2 不改变行为，永远无法改变结果成功金律 3 成功就是把梦想变成结果成功金律 4 经验不是听来的，经验是体验来的成功金律 5 胆大、心细、脸皮厚成功金律 6 这个世界是人和人打交道的世界成功金律 7 朋友是你的资源，资源最后会变成资产成功金律 8 成为顾客的焦点成功金律 9 不要害怕拒绝，而是别人怕你成功金律 10 要把你自己先销出去成功金律 11 销售是帮别人购买商品成功金律 12 知道对方的需求，扩大对方的需求，一直到满足对方的需求成功金律 13 任何的局面都是可以打开的，任何的陌生都是可以熟知的成功金律 14 人脉+知识=财脉成功金律 15 要正确审视自己、突破自我成功金律 16 假如一个人只为底薪去工作，他是没有工作能力的成功金律 17 要懂得维护你的渠道成功金律 18 一表人才，两套西装，三双皮鞋成功金律 19 给你的客户不断地灌输产品价值成功金律 20 塑造产品的价值成功金律 21 一个人一生要想成功，只要你身边交到一群好朋友成功金律 22 不求回报，你将得到更大的回报成功金律 23 如何与顾客进行沟通和交往成功金律 24 如何转移顾客的抗拒点成功金律 25 把产品卖出去。  
把钱收回来成功金律 26 销的不是产品，销的是人品成功金律 27 做好服务以外的服务成功金律 28 顾客不能成交，是你对他了解不够成功金律 29 不要光靠去跑，应该多去动脑成功金律 30 学习和改变是从现在开始成功金律 31 改变自己形象，提升销售业绩成功金律 32 顾客不相信听到的，更相信看到的成功金律 33 学会微笑成功金律 34 不要忘了给你的大脑投资成功金律 35 敢于梦想，挖掘你的潜能成功金律 36 在销售中不断学习李强：学习并快乐着改变我人生的“李强思想”用生命去演讲

## &lt;&lt;迈向销售巅峰&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘不改变行为，永远无法改变结果。有一次讲课，一位学员对我说：“李老师，六年以前我听了您的第一场演讲，我就决定，您就是我生命中的导师。

从那天开始我仿佛在茫茫的大海中看到了灯塔，有您的课我就去听，也许我是一个很不起眼的学员，您从来没有留意过我，可是这几年来，我一直执著地追随着您。

”听了之后，我太感动了，我简直是热泪盈眶。

中国人说话就怕说但是，他说：“在听您的课之前，我存了50000块钱，但是听到今天我却借了4000块钱。

我想问您一句话：听您的课有用吗？

”我知道很多人也会这样说，听什么课，有用吗？

光见听课不见长进。

学习、学习，你从黑发人学成白发人，学了不去用，只能是越学越贫穷。

你不能光听课，你要把听到的运用到实际当中去。

只改变思想的方式，不改变行为的方式，永远不会改变事实的结果。

今天很多人都渴望成功，去听成功学的课程，看成功学的书和碟，可是为什么依然没有成功？

原因是什么，是这些东西没有用吗？

完全不是，而是很多人只是听，只是看，而不去行动，不行动，怎么有成功的可能。

从前，四川边境有两个和尚，一个贫穷，一个富有。

一天，穷和尚对富和尚说：“我打算去南海，你看怎么样？

”富和尚说：“这里离南海有几千里远，你靠什么去呢？

”穷和尚说：“我只要一个水瓶，一个饭碗就够了。

”富和尚为难地说：“几年前我就打算买条船去南海，可至今没去成，你还是别去吧！

”过了一年，穷和尚从南海回来了，把南海的事告诉了富和尚，富和尚听了，脸上露出了惭愧的神色。

十个想法不如一个行动，光有想法，没有行动，你永远也不会成功。

我们每个人都有梦想，每个人每天都在梦想，可有多少人能实现梦想，有多少梦想变为现实。

是什么原因促使我们的梦想成真？

是行动，惟有行动才能真正实现梦想。

行动就是力量。

惟有行动才可以改变你的命运。

不要抱怨自己的命运不好，一万个空洞的幻想还不如一个实际的行动。

我们总是有憧憬而不去落实，有计划而不去执行，坐视各种憧憬、计划，换来的是时间的消逝。

为此，欲图成功者，就要敢想敢做！

很多销售人员都希望能一夜之间就拿到大单，但这样的几率是很小的，你必须努力工作，不断创新，机会才会光顾你。

世界上有多少富翁是一夜之间就富起来的呢？

看过很多创业者的文章，比如介绍经验之类的。

文章可以看，要看他们的态度、做法和思考的东西。

别人做成功的项目不一定适合你，你如果有想法就要行动，你要朝着你设想的方向努力，否则，你什么也不是。

别人再好的经验毕竟是人家的，是人家的行动之后的总结，不是你的。

海尔的经验好不好？

好，但是它不适合大多数人，所以，我想说的就是，当你有了一个好的想法之后就要行动。

行动之后，你要能经受挫折。

现在竞争这么激烈，没有一定的忍耐力和心理承受力是不行的，因为机会不是经常光顾你的，只有你有恒心，才能抓住机会。

<<迈向销售巅峰>>

那时候，哪怕是一次的机会，都有可能让你成功。

所以，不要光想而不行动，不要被困难所影响，要坚持到底，才能成功。

P5-7

## <<迈向销售巅峰>>

### 媒体关注与评论

书评人生最大的财富便是人脉关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门。  
让你不断地成长不断地贡献社会。

——安东尼·罗宾(世界顶尖激励大师) “像爱自己那样爱别人”这就是确立人脉关系的要谛

。

——原一平(日本推销之神) 销售就是不断地去找更多的人，以及销售给你找的人。

——汤姆·霍普金斯(世界一流销售训练大师) 销售领域里得到最高业绩的一个概念就是“摇钱树”概念。

人脉销售就是一个开枝散叶，开花结果的过程。

——博恩·崔西(世界一流效率提升大师)

<<迈向销售巅峰>>

编辑推荐

本书“成功无限书系”的第二本，一本改变5000万销售人员命运的书，一把让千万销售人员找到成功的金钥匙。

销售无处不在，政治家销售的是思想，教育家销售的是知识，营销人销售的是产品。

销售产品得来的是财富，销售知识得来的是一群有素质的人，中国启智训练第一人李强老师总结多年的销售经验，发现成功销售的36条金律，无论你销售什么产品——遵循这些法则，你一定会成功！

违反这些法则，你必将失败！

随书赠送精彩VCD，李强培训经典（2）。



<<迈向销售巅峰>>

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>