

<<人脉关系大赢家>>

图书基本信息

书名：<<人脉关系大赢家>>

13位ISBN编号：9787801791559

10位ISBN编号：780179155X

出版时间：2003-4-1

出版时间：中国致公出版社

作者：天宇

页数：221

字数：200000

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>

<<人脉关系大赢家>>

前言

各位读者朋友们，大家好，很高兴再一次的在书中见面了，感谢你们一直以来的支持。无论何时何地，我都深刻地感受到你们的热情和智慧。

我鲁经说过，一本书表面上看来是作者的，但其实是你们的。

因为这本书只有在你们的手中才是鲜活的，才是有生命的。

同时，也只有经由这本书可以带给你们一些想要的东西，她才是有价值的。

因此.这是一本你们的书。

时值春暖花开，莺飞草长，郊外的桃花已开得正艳，她在向世人推销着她的芳香和娇艳。

她在奔走相告，春风已悄悄地吹向你的身边。

我想借由春风这个人脉管道，告诉大家，我非常感谢你们现在这的支持，怀念你们过去的支持，同时还需要你们未来的支持。

祝大家在以后的日子里，永远春风得意。

《人脉关系大赢家》是‘第三只看营销’文丛系列之三。

这一套书的宗旨是借由读者朋友轻松阅读与学习，而带给各位不一样的东西。

这不一样的东西包括：第一是思维观念不一样，第二是语言风格不一样，第三是方法与技巧不一样。

我想对它最适当的概括就是，“简单、有效、做得到”。

前两本书，承蒙各位读者朋友的厚爱，市场反应一直很好，已畅销大江南北。

经千千万万读者朋友的验证，她确实可以改变许多人的思维观念和营销技巧。

在此，再一次谢谢你们，是你们成就了我的人生和事业。

第三本书，我很抱歉，她姗姗来迟了。

有许多朋友不断地催作者出版新作。

对于这些可敬可爱的读者朋友，本人员是感动不已。

<<人脉关系大赢家>>

内容概要

销售领域里有两种流派，一种是传统销售，一种是人脉销售。

传统销售是过去的销售模式，现在已过时了。

要在的时代里出奇制胜，就要改变销售观念。

要改传统销售模式为人脉销售模式。

人脉销售就是感情销售，关系销售。

书中有100多个经典的人脉销售技巧，这些技巧也许你以前看到过或者是用到过，但我可以保证，这是一本你所看过最丰富最有效最颖的人脉销售技巧。

这里有世界首富比尔盖茨的人脉销售秘诀、世界拳王阿里的人脉关系秘密分享，世界一流的推销员、推销训练师，比如乔吉拉德、原一平、柴田和子、汤姆霍普金斯的人脉销售实战分享。

又有世界一流人脉关系专家的言传身教。

这些观念或技巧是首度用专门的术语和案例来阐述的。

她绝对真实、有效、做得到。

<<人脉关系大赢家>>

书籍目录

- 第一章 人脉是创造财富的有效管道 销售领域里的两大流派 人脉之所以重要的8大原因 世界各个角落都存在人脉关系 什么是你生命中最重要的一堂人脉课？
- 建立人脉关系的四大准则是什么？
 - 影响你人生成就的12种人 销售就是一个不断创建人脉网的过程 如何要求老板加薪？
 - 人首先是顾客 维系人脉关系的十大秘诀 如何检查自己的人脉网是否健康？
- 第二章 如何掌控人际沟通的艺术 不要忘记那些已经辞职的员工 什么是最有意思的“黑白珠子法则”？
- 什么是世界上最奇怪的人脉网？
 - 付小费的艺术 如何推动员工乐在工作？
 - 愈伟大的人愈不会为自己歌功颂德 做个最快乐的人，并把快乐传递给他人 别在他人面前扮超人 有时不妨多一些保留 如何提升别人的自我价值感？
 - 什么是人脉关系的“蚂蚁哲学”？
 - 宽容别人其实是善待自己 要有一颗感恩的心 如何完美的结束你与他人的谈话？
 - 优质的人脉关系存在哪些障碍？
 - 什么是有效的回应话术？
- 第三章 如何迅速与顾客建立亲和力 如何掌控与人交谈的方向？
- 如何运用“艾瑞克森技巧”让人打开心扉？
 - 如何运用推销的尖端技巧——迷惑 上帝给人两只耳朵，一只嘴巴 如何明确对方的购买策略？
 - 如何运用心锚来增强你的人脉关系？
 - 什么是人脉销售的“相似法则”？
 - 什么是“小道具”的神奇力量？
 - 如何创造更多的共鸣区域？
 - 分享一些小秘密
- 第四章 如何创造你的人脉竞争优势 如何过好秘书这一关？
- 如何邀亿万富翁共进晚餐？
 - 不妨搭乘头等舱 做对的事情，永远比把事情做对重要10倍 人生不妨多一些良师益友 享受来自后花园的快乐 经常参加一些培训班或研习会 如何运用饭局进行人脉销售？
 - 如何让别人觉得不给你转介绍 是件可耻的事情？
 - 如何让有钱人把你当成知心朋友？
 - 如何使你的名单产生最大的效益？
 - 什么是“二百五VIP俱乐部”？
 - 借助名人的作用 如何让公司的顾客为你做义务宣传？
 - 聘请一位专家 如何举办家庭聚会？
 - 如何建造多种人脉管道？
 - 多认识一些带圈的朋友 为感情开个账户 多打问候电话，少打推销电话 如何形成自己的人脉竞争优势？
- 第五章 如何打造自己独特的人脉销售技巧 请把你的人脉网放进你的钱包 你的3A级人脉在哪里？
- 重要的不是从哪里结束，而是从哪里开始 如何建立自己的人脉关系？
 - 如何整理和利用你手中的名片？
 - 你告诉我你的……我就告诉你我的 如何成为一个与众不同的人？
 - 如何让自己被人需要？
 - 人脉不是被动拥有，而是主动出击 怎样写别样的推销信？
 - 往前坐，套交情 成功的人做别人不愿做的事 只要你提出要求，就会有收获 要适当地授权 什么是人脉关系的“鲑鱼法则”？
 - 写赞美信给顾客的上司 如何让别人总是想见你？

<<人脉关系大赢家>>

什么是人脉销售的“脑肠理论”？

送礼物的高超技巧 把面子留给别人，把里子留给自己第六章 如何成为一流的销售语言高手 使用顾客的语言或者是顾客的行话 如何做到以柔制刚？

什么是最有效的沟通语言系统？

如何成为说故事的高手？

如何运用非语言来增进与人的亲和力？

如何让对方不断地说出“YES”？

什么是人脉销售的“三明治法”？

什么是人脉销售的“抚慰法则”？

什么是人脉销售的“INS法则”？

什么是人脉销售的“人情法则”？

什么是人脉销售的“因为法则”？

改变对别人说话的方式 如何成为用词高手？

什么是世界上最棒的交际三句话？

哪16个字是不可以对顾客说的？

用请求、拜托代替命令第七章 世界顶级大师是如何做人脉销售的 比尔·盖茨是如何运用人脉销售的？

乔·吉拉德是如何进行人脉销售的？

丹尼斯·魏特利是如何运用人脉销售的？

博恩·崔西是如何运用人脉销售的？

亚伯拉罕是如何做好人脉销售的？

安东尼·罗宾是如何运用人脉销售的？

汤姆·霍普金斯是如何进行人脉销售的？

柴田和子是如何进行人脉销售的？

亚历山卓·福特是如何进行人脉销售的？

拳王阿里是如何运用人脉销售的？

派特是如何运用人脉销售的？

原一平是如何进行人脉销售的？

后记

<<人脉关系大赢家>>

章节摘录

插图：人脉之所以重要的8大原因一个人的事业成功，80%来自于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。

人际关系专家卡耐基曾经说过：“一个人快乐与否，85%来自于与他人相处。

”人是群居动物，人的成功来自于他所处的人群，所在的社会。

人脉就是钱脉。

人脉对于每个人来说都是非常重要的。

当然，光是强调人脉的重要性还是不够的，重要的是要知道它为什么重要。

以下是8大原因：1. 世界上只有完美的团队，没有完美的个人——优势互补。

世界上只有完美的团队，没有完美的个人。

集体的智慧永远大于个人的智慧，集体的力量永远大于个人的力量。

一个人即使再完美，也难免会有一些缺点，即所谓人性的弱点。

在一个团队当中，每个成员都可以优势互补。

2. 人脉是你墙上的一面镜子。

人脉是一面镜子，可以在你外出赴宴前告诉你，你的穿着应该如何。

或是告诉你，你写的“行销企划”、“广告文案”或一些推销技巧是否有效。

他们会发现一些你根本没想到的错误，他们会告诉你什么是有趣的，什么是观察入微的，什么是有失礼节的。

近朱者赤，近墨者黑。

你知道向谁学习，以便改正自己的缺点。

3. 透过人脉了解你的竞争对手。

<<人脉关系大赢家>>

后记

假如今天有人问你，“你是从事什么样的行业，”我想，问1000个人基本上会得到1000种答案。有人说是从事软件设计的，有人说是从事教育工作的，有人说是从事销售工作的……但归根结底，每个人从事的行业都是人脉关系的行业。

因为，不管你从事什么行业，都得和人打交道，都得与顾客、同事相处或合作。

与人相处或是合作，事业才会有结果。

世界潜能大师博恩·崔西说过：“人生的快乐，80%来自与别人快乐的相处，同时，人生的不快乐，80%也是来自与别人不快乐的相处。

”世界人脉关系鼻祖卡耐基说过：“一个人的事业成就85%来自于人脉关系，15%来自于专业知识。

”世界上所有成功的人都是人脉关系最好的人。

一个人是否有优质、丰富的人脉关系是非常重要的。

特别是销售人员，人脉就更为重要，人脉越丰富，顾客就越多，顾客越多，业绩就越好。

有许多人说自己知道人脉的重要性，但就是不知道如何去建立更丰富的人脉。

我想，看过下面这个故事之后，会有更多的发现。

有个生意失败了的老板，他遇到了许多挫折，正准备放弃。

一天，老板看着儿子拿着一个圆规在作业本上画圆圈，画着画着，儿子突然问：“爸爸，为什么圆规的一端老转不出这个圆。

”是呀，圆规为什么老转不出这个圆。

这位父亲愣住了。

“我们老师说了，圆是一个封闭的曲线。

”儿子自己回答说。

父亲极受震撼，联想到自己的事业不就是一个自我封闭的圆吗？

这个圆是自己画的，自己又走不出这个圆。

“那么你告诉爸爸，怎么才能走出这个圆呢？

”父亲急切的问。

儿子想了想说：“切线呀！

只要找准一个切点，另一端就可以无限延伸。

”他茅塞顿开，立马打电话给自己的朋友、顾客，请他们帮忙。

经过一段时间的努力，他终于东山再起，成为一位富甲一方的企业家。

上面的故事，我相信，或多或少对你我会有点帮助。

<<人脉关系大赢家>>

媒体关注与评论

建立人脉关系就是一个挖井的过程。

付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。

——哈维·麦凯 世界一流人脉关系大师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一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

——比尔·盖茨 世界首富微软公司总裁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成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识。

——卡耐基 世界人际关系专家人生中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

<<人脉关系大赢家>>

编辑推荐

《人脉关系大赢家》是第三只看营销系列之三的人脉销售。

全书包含了世界上最棒的人脉销售108招。

帮助你成为世界上人际关系最好的人。

人脉等于钱脉，人脉销售就是感情销售、关系销售。

何为“第三只看营销”：第一是思维观念不一样第二是方法与技巧不一样第三是语言风格不一样

<<人脉关系大赢家>>

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>