

<<从销售员到打工皇帝>>

图书基本信息

书名：<<从销售员到打工皇帝>>

13位ISBN编号：9787802347601

10位ISBN编号：7802347602

出版时间：2012-5

出版时间：李勇效 中国发展出版社 (2012-05出版)

作者：李勇效

页数：224

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>

<<从销售员到打工皇帝>>

前言

商界有一句名言叫“不当总统，就当销售员”。把销售员与总统摆在一起，充分体现了销售工作的重要性，也反映了做好销售工作的困难。正因为这项工作重要而且难做，所以能够胜任的人都是精英。世界500强的老总，大多数曾做过销售员。

亚洲首富李嘉诚年轻的时候曾在一家塑胶厂当推销员。李嘉诚深知，要想成为一名出色的销售员，首要的是勤奋，其次是头脑灵活。在日后的推销生涯中，当其他同事每天只工作8个小时的时候，李嘉诚就工作16个小时，天天如此。李嘉诚对做销售的想法是：“对自己的分内工作，我绝对全情投入，从不把它视为赚钱糊口的途径，向老板交差了事，而是将之当作自己的事业。”就这样，李嘉诚只用了一年时间，业绩便超越其他同事，成为全厂营业额最高的推销员。他当时的销售业绩是第二名的7倍，年仅18岁的他受到老板的赏识，被提升为部门经理。一年后，他便当上了销售公司总经理。

李嘉诚的快速擢升可谓是从销售员到打工皇帝的典范。随着我国经济的发展，商业环境的成熟，职业经理人将越来越多。中国社会科学院推出的一份报告表明，在“中国十大阶层”排名里面，经理人员阶层排在第二位，排在第一位是国家与社会管理阶层。

那么，以后的职业经理人将从何而来？谁将有能力成为中国企业的CEO？从销售员做起的精英会是企业考虑的首要人选。销售员的成长主要靠自己的磨炼与打拼，比如时间上的安排，销售员就跟别人不一样，一个优秀的销售员基本全天都处在工作状态，没有休息的概念。

一个销售经理说：“我近3年来手机除了没电之外，从没有关过机，无论多么晚了，只要有手机响，我会第一时间惊醒并头脑清楚地拿起电话，真诚说你好。”再比如，销售员的意志也是在实践中磨炼并强大起来的。市场的同质化让销售这个职业呈现出激烈竞争的特点，每个销售员刚开始的时候都有或多或少的羞涩心理和刚开始时的屡战屡败。

怎样才能保持常胜不败？什么信念才能使你在不可能的时候创造奇迹？销售员每天都在思考这些问题，并在实践的磨炼中铸就了强大的内心。成熟的销售员心态极好，面对挫折，面对冷眼，甚至面对山穷水尽时，还能保持希望的勇气与冷静的头脑。

对于企业来说，从销售员成长起来的精英更重要的是，对市场有很敏锐的直觉，他们可以很快找到市场的机会，并采取最佳策略打开市场缺口，取得成功。可见，企业提拔销售精英走上领导岗位是必然的选择。

一个销售员的最佳成长路线应该是：销售员——销售精英——业务经理——总经理。

然而，我们同时也应该看到，为什么有大量的销售员被淘汰呢？为什么有一部分销售员走到领导岗位后“水土不服”呢？通过对大量古今中外的经典案例的分析，本书归纳出销售员在成长过程中的9大问题，如换位思考问题、财务管理问题、知识更新问题等，针对这9大问题，提出了9个制胜的法宝。书中介绍的这9大法宝可以使销售员少走弯路，帮助其踏上通往成功的捷径。

祝从事销售工作的人心想事成，步步高升！

李勇效 2012年3月10日

<<从销售员到打工皇帝>>

内容概要

知名个人成长训练高级教练，团队资源整合专家，资深营销和企业管理顾问，和合文化传播有限公司总裁，北京兴德益商企业管理顾问有限公司高级培训师。

李勇效从1994年进入营销行业，曾在医药、保健、美容美体等领域的多家公司担任过市场营销顾问，被业界称为真正“做出来”的实战顾问。

迄今为止，李勇效在全国各地所主持的培训会议超过500场，接受过他培训的企业、团队在人际关系、组织能力、生活观念、业绩增长等方面都有了惊人的变化，他被业界称为“行销型团队整合的顶尖高手”。

<<从销售员到打工皇帝>>

作者简介

李勇效，知名个人成长训练高级教练，团队资源整合专家，资深营销和企业管理顾问，和合文化传播有限公司总裁，北京兴德益商企业管理顾问有限公司高级培训师。

李勇效从1994年进入营销行业，曾在医药、保健、美容美体等领域的多家公司担任过市场营销顾问，被业界称为真正“做出来”的实战顾问。

迄今为止，李勇效在全国各地所主持的培训会议超过500场，接受过他培训的企业、团队在人际关系、组织能力、生活观念、业绩增长等方面都有了惊人的变化，他被业界称为“行销型团队整合的顶尖高手”。

<<从销售员到打工皇帝>>

书籍目录

法宝1 从老板的角度看问题1.把自己当成公司老板2.以老板的心态对待工作3.像老板一样用心工作4.以老板的思维进行思考5.眼光放长远,不要只盯着钱6.转换角度,学着去理解老板7.永远与老板站在同一战线8.用老板的标准要求自己

法宝2 忠诚就是资本1.忠诚往往比能力更重要2.高效执行来源于忠诚3.始终维护公司的形象4.替公司保守商业秘密5.无条件服从和执行命令6.具备高度的主人翁意识7.始终把公司利益放在首位8.站在公司的角度权衡利弊

法宝3 出色的财务管理能力1.精通企业财务管理2.做好企业的财务预算管理3.把成本控制到最低4.做好企业的盈利能力分析5.掌握融资的技巧6.确保充足的现金流7.建立财务危机预警制度8.经营好核心产业

法宝4 必备的业务技能1.快速熟悉并提升业务能力2.尽最大努力把工作做到优秀3.做一个不可替代的人4.不要满足于现有的技术和能力5.设置自己心目中的学习标杆6.在工作中不断学习和总结7.在工作中将经验和实践相结合8.具备和客户有效沟通的能力

法宝5 拥有庞大的客户群1.树立良好的销售形象2.发掘客户的潜在需求3.把握客户的消费心理4.准确理解客户的想法5.巧妙消除客户的异议6.注重优质的客户维护7.用完美细节拉住客户的心8.让客户感受到你的热情

法宝6 不断学习的原动力1.制定合理有效的目标2.了解自身的内在缺陷3.不断提升自己的价值4.“借镜”学习,向高手取经5.把工作当成学习的殿堂6.养成良好的学习习惯7.谦虚低调,主动完善自我8.通过别人的批评来提升自我

法宝7 团队管理的能力1.组建高效的销售团队2.做好团队成员的培训3.明确团队的整体目标4.制订团队的销售计划5.完善团队的内部沟通6.做好团队的冲突管理7.制定团队的激励机制8.强调团队的合作精神

法宝8 乐在工作的积极心态1.努力寻找工作中的乐趣2.战胜挫折,永不言败3.拒绝抱怨,用热情工作4.责任至上,拒绝推诿5.自信来自全力以赴的工作6.不断挑战才能不断提高7.把“放弃”踢出你的人生字典8.低调做事,用实力站稳脚跟

法宝9 不断的自我管理 with 规划1.做好自己的角色认知和定位2.明确自己和客户之间的关系3.制订合理有效的工作计划4.养成良好的工作习惯5.为自己制定一个明确的目标6.完善自己的时间管理机制7.把情绪控制在理性范围之内8.加强自我约束和管理能力

<<从销售员到打工皇帝>>

章节摘录

版权页：1.把自己当成公司老板把自己当成公司的老板，是每一位销售员做好本职工作、成为优秀销售员应该具备的最基本的心态。

有的人认为打工就是帮老板挣钱，自己完全没有必要这么用心做事情。

这种想法太过片面，对自己的工作没有任何好处。

就算是一个小小的打工者，也要把自己当成是公司的老板。

当你把自己当成公司的老板，就会在遇到问题的时候，真正在心理上产生责任感，不放弃、不逃避，努力寻找解决问题的办法；任何时候都会从公司的利益出发，因为“我是老板，我有责任和义务做好这件事情”，并以此来思考问题，解决问题。

只有把自己当成公司的老板，并以老板的心态来要求自己，才能增加自己的责任感和使命感，才能将事情做得更好，才能为公司带来更大的效益，才能提高自己的办事能力，才能为自己的事业带来更大的发展空间。

成败案例李开复，从一名普通的技术工程师到后来临任微软副总裁和Google中国区总裁等职的事例，可以成为大家学习的典范。

李开复曾在苹果公司工作了6年，在初入苹果时，他担任的是技术工程师。

有一段时间，苹果公司经营状况非常不好，员工士气比较低落。

如果这时公司还不能转变较差的经营状态，找不到销售的突破口，那么，问题会变得越来越严重。

李开复认为自己作为苹果公司的一分子，应该以主人翁的姿态面对公司遇到的困难，应该主动帮助公司解决问题。

即使这些问题并不在李开复的工作范围之内，本应由其他部门来解决，但是，李开复依然将问题视为己任，以积极地态度来对待问题，为公司出谋划策。

李开复非常用心地思考公司的销售问题。

有一天，他发现苹果公司有许多很好的多媒体技术，可是因为没有用户界面设计领域的专家介入，使得这些技术无法形成简便、易用的软件产品。

“这不正是一个解决问题的突破口吗？”

“想到这里，李开复非常兴奋。

找到了这个突破口，他立即写了一份题为《如何通过互动式多媒体再现苹果昔日辉煌》的报告。

苹果公司的高层们看过报告后，一致决定采纳李开复的建议，而且非常赞赏他的做法。

很快，李开复被提升为媒体部门总监。

很多年后，李开复遇到了一位当年在苹果公司的上司，这位上司感慨地对他说：“如果不是你的那份报告，公司就很可能错过了在多媒体方面的发展机会。

今天，苹果公司的数字音乐可以领先市场，你那份报告的功劳不小啊！”

正是李开复的这种主人翁意识，把自己当成公司的主人，为员工重整士气，为老板分忧，为公司排除困难的态度，才帮助公司平稳地渡过了难关，而他也因此得到了老板的赏识。

即知即行作为销售员都应该学习李开复的这种精神，像李开复那样，把公司的事情当成自己的事情来解决。

在遇到问题的时候，才会以主人翁的态度当仁不让地尽快解决问题。

一名优秀的销售员总是把公司的事情当做自己的事情，处处维护公司利益和荣誉，不投机取巧，遇到问题不拖延、不推脱、不抱怨。

他们总是勇于承担自己的责任，将个人发展目标与公司发展远景相结合。

一次，英特尔总裁安迪·葛洛夫在应邀对加州大学伯克利分校的毕业生发表演讲的时候，曾经提出过以下的建议：“不管你在哪里工作，都别把自己当成员工，而应该把公司看做自己开的一样。

”安迪·葛洛夫的话正向我们说明了这样一个道理：作为员工，应该从老板的角度看问题，将公司的事情当作自己的事情，凡事必须躬亲。

要知道，没有人可以掌控你的职业生涯，因为这是你自己的事业，你应该比老板要求的更积极主动地工作，应该对自己的所作所为负责，并且坚持不懈地寻找解决问题的方法。

<<从销售员到打工皇帝>>

只有这样，你才能在工作中实现自己应有的价值。

海尔的员工都有这样一种非常好的习惯，他们总是把公司的事情当成自己的事情，无论是在工作中还是在生活中，都会随时把自己听到的或者看到的关于海尔的意见记录下来，他们总是有这样的责任心和主人翁意识，时刻为公司的利益着想。

海尔的员工说他们有责任让自己的企业更成熟、更完善。

正因为有这样的员工和这样的工作氛围，海尔的品牌才能在世界占据强有力的竞争地位。

作为一名销售员，如何才能做到把公司的事情当成是自己的事情呢？

这就需要销售员做到以下几点：要把销售工作当成一种爱好，并从中找到工作的乐趣。

要对自己的工作时刻充满激情。

要有与公司命运共存的心态。

在工作中要积极主动地奉献自己的才能。

在公司遇到困难时，要想办法解决。

任何时候都应该做一个有责任心的销售员，要有勇于承担责任的信心和勇气。

在遇到有损公司形象和荣誉的时刻，要主动捍卫公司的声誉。

如果每一名销售员都能把自己当成是公司的老板，用“我是老板”的态度去对待问题，用积极的行动来面对工作遇到的困难，那么，一切问题将会迎刃而解。

智慧箴言拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。

”同样，不想当老板的员工也不会是好员工。

如果你把自己当成是公司的老板，那你就会不自觉地为公司着想，有针对性地安排和计划工作，自觉地对工作负责，而且还能使自己在工作中不断得到锻炼和提升。

<<从销售员到打工皇帝>>

编辑推荐

《从销售员到打工皇帝:成为老板左膀右臂的9项法宝》编辑推荐：李嘉诚、董明珠、姚吉庆、吴士宏……随着经济的发展和商业环境的成熟，职业经理人将越来越多。

那么，以后的职业经理人将从何而来？

谁将有能力成为中国企业的CEO？

《从销售员到打工皇帝:成为老板左膀右臂的9项法宝》会是企业考虑的首要人选。

<<从销售员到打工皇帝>>

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>