

<<销售高手22法则>>

图书基本信息

书名：<<销售高手22法则>>

13位ISBN编号：9787810364829

10位ISBN编号：7810364820

出版时间：2005-5-1

出版时间：汕头大学出版社

作者：李经康

页数：181

字数：163000

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>

## <<销售高手22法则>>

### 前言

2007年，现代中国正处于经济快速发展期，香港回归10周年，2009年，全球经济不景气，中国经济一枝独秀，令国人振奋。

亚洲的政治格局虽然充满变数，但经济商业领域完全不受影响。

台湾地区的电子业，动辄以千亿元的投资，推砌“台湾科技岛”的未来。

祖国大陆则以每年接近两位数的经济增长率，说明中国经济正在加速腾飞！

这样的发展，比较让老百姓满意，老百姓只要埋头做好自己的事：赚钱，改善生活。

中国经济的发展，或许正是出于在这样的心态，逐步累积而成。

不过，回首近年来我们所出版的书籍，对书籍的遴选改变甚大，原因就在于读者对商业知识的需求，从饥渴的全盘接受，转为要求专业、深度、即时与不断更新。

当然，商业周刊出版公司在内部也进行了结构性的调整，我们结合了志同道合的兄弟公司——麦田出版与猫头鹰出版社，共同成立了城邦出版集团。

这象征着我们将向所有中国的读者庄严承诺，愿意在知识的传播路上，与大家携手前进。

“新商业周刊丛书”与“Q&A新系列”，重新调整步伐，以崭新的面貌，与大家见面，也就成为理所当然的事。

这两个系列，可说是商业周刊出版的招牌书系。

这两个书系共同的愿望是，期待中国商业黄金世纪的来临。

我们希望活力充沛的商业活动，更具有商业文化的内涵，其中包括一个政策稳定、交易顺畅的商业环境，也包括无数组织严谨、极具竞争力的企业实体，当然还包括能力全面、知识丰富、具有国际眼光的企业家与工作者。

这样的组合，将是现代中国迈向发达国家的保证。

目标虽然一致，但这两个书系也各有特色。

“新商业周刊丛书”针对个别命题，以结构严谨的方法，彻底解说。

“Q&A新系列”则仍维持“百问百答”的写作方式，方便读者从问题中寻找答案，快速解决心中的疑惑。

在选题上，这两个书系不再关注论题的大小，只要对读者有用，论题即使再冷僻，我们都愿意为读者出版。

或许时间会帮助我们完成愿望：让商业周刊出版的书，填满商业活动的每一个角落。

（本文作者为商业周刊出版公司发行人）

## <<销售高手22法则>>

### 内容概要

本书22个法则充满了不屈不挠、愈挫愈勇的精神，每一个法则都是作者十年来的业务及创业亲身体会，籍着举例、对话和解说，读起来易于进入情境，读后自然潜移默化，引导读者面临失败时，能从不同的角度、积极的去看待及处理，增加成功的机率。

作者李经康在工作上深具进取心、投入度，以及坚持力与马上行动的特质。

这些优点都在他的《黄金业务22法则》中显露无遗。

此书不仅对从事业务工作的人具有实用价值，一般读者亦能从中获益良多。

## <<销售高手22法则>>

### 作者简介

李经康，祖籍湖南，1967年生。

学历：

东方工商/“社会大学”推销系，“中国式行销研究所”研究生。

经历：

巨东建设副总

《就业情报》杂志福副总

力霸房屋大安加盟店总经理

春池开发业务经营顾问

荣获：

1988汉城奥

## <<销售高手22法则>>

### 书籍目录

出版缘起 期待中国的商业乌托邦推荐序 坐而言不如起而行作者序 用经验锤炼出来的执行规则新手上路篇 法则1 要下水才能学会游泳 法则2 不可落入“奔驰症候群”的迷思 法则3 下班后的4小时是超越他人的关键 法则4 要达到目标，先拆解目标 法则5 一次就得搞定，不可期待第二次心理武装篇 法则6 热爱自己的选择 法则7 自满是犯错最大的根源 法则8 心智练习的爆发力 法则9 业绩治百病 法则10 业绩不好是修心最好的时候 法则11 设定目标在过程而不是终点行动出击篇 法则12 思想要宏观，做事要微观 法则13 遇弱则强，遇强更强 法则14 成败取决于高度的经验累积 法则15 不放弃就有机会 法则16 永远记得再试一下 法则17 两点最近的距离是“曲线” 法则18 过程留给自己，结果大家分享最后叮咛篇 法则19 跟随典范的行径 法则20 被推下水才会成功 法则21 谨遵杰出业务行动准则 法则22 “散”的工夫比“聚”还重要

## &lt;&lt;销售高手22法则&gt;&gt;

## 章节摘录

业务工作四步骤 同样的道理，做业务工作也一样必须遵守这三个步骤。另外需要增加从业之前的强烈意愿，因为能力可以通过学习来改变，但改变意愿就不是那么轻而易举了。

具备这些因素后，最后要能接受正确的指导，愿意改变自己。

因此我把学习游泳的三步骤稍加改良，作为从事业务工作必须遵守的四步骤： 第一步骤：要有强烈的从业意愿 “为什么你这么想要学习游泳？”

” “每次和朋友一起出国，大伙儿都会一起在饭店内游泳，我只能在一旁看，因此我想学游泳，和大家在一起玩。

而且游泳是非常健康的运动，对自己的身体很有益处！

” 这就是强烈的意愿。

学习力可以经由学习改变，但改变意愿就很难。

一见到水就怕，非常讨厌游泳，要改变这个人的意愿得付出很大的代价。

意愿有了，接下来就是打听哪里有教授游泳的课程。

最好的方法是请教练教导游泳的基本动作，因为基本动作不对，就很难达到预期的效果。

如果不请教练可不可以？

也没问题，只要勤动嘴巴，东问问、西问问，总会有个一知半解。

这无关紧要，因为即使一开始请教练，他也不会用标准动作来要求你，你只要手能划动，脚能踢出来就好。

动嘴得来的知识也差不多，不论乱踢或乱划，只要敢跨出这一步就很好了。

因此在这个阶段差别是不大的。

只要有强烈的意愿一般人便很容易入门，但我建议还是请个教练比较好。

学习时步骤很重要，但在初期时不断重复，也容易觉得枯燥无味。

如果有教练边教导边鼓励，一步一步做好，不容易半途而废。

强烈的意愿加上基本知识，是重要的第一步。

言归正传，为什么要从事业务工作？

这就是你必须自问的第一个问题。

如果做业务的意愿不够强烈，奉劝你就别从事这个行业了。

因为打从工作的第一天开始，每天你就会与“挫折”为伍，与“困难”结伴。

它不像健身运动，有时间就运动一下，流流汗就好。

进入这个行业，每个人所抱持的理由都不同： “因为业务工作可以赚到更多钱！”

” “因为业务工作的时间自由！”

” “因为业务工作可以不断挑战自我！”

” “因为业务工作不受学历影响！”

” “因为……” 不管抱持的理由是什么，一开始一定得有强烈的从业意愿，否则就不会有强烈的信念去面对挑战，克服难题。

有了这个基本动力，才有“资格”进入第二步。

第二步：克服心理恐惧 许多业务员在新人培训完毕后，会买几本该行业书籍来埋头苦读。

因为业务员工作的时间比较自由，弹性也比较大，许多中介公司是不反对员工在上班时看书的。

我自己创业时，许多同事也会利用上班的时间看书。

若无特殊状况，我一般是不会阻止的。

会在上班时看书的多半是新人，资深人员一般很少碰书籍，更别说在上班时间内正襟危坐地阅读了。

资深人员不看书，那么书对新人究竟有没有效果呢？

新人入行，借阅读来提升自己，这样的精神很好，但帮助却很小。

因为该行的基本知识在新人培训时就已经学过了，而且每家公司有不同的风格及运作方式，书籍无法

## &lt;&lt;销售高手22法则&gt;&gt;

针对你的业务及产品特性进行更深入的探讨。

这就好比学游泳一样，学游泳不是先到书店买几本游泳入门书，或在视听教室内看游泳录像带、幻灯片，熟记姿势及动作后，一下水就会游泳的。

即使你看再多书，划动顺序及姿势背得再熟练，不敢下水还是无法学以致用。

即使敢下水都还不见得有用，更何况没下水。

初学者在下水前，把所有的动作姿势及划动的配合顺序都熟记后，一旦到了水边，眼睛看着水，心里想着游泳姿势，但脑袋却会有一股莫名的恐惧油然而生。

其实大家都知道没什么好怕的，只要站起来头就可伸出水面。

但是在不熟悉的环境，恐惧是人性的自然反应。

好不容易克服了恐惧感，一下水，手脚不听指挥，明明背得滚瓜烂熟的划水基本步骤，也马上忘得一干二净。

身体快速下沉，连想都不用想，直觉反应就是先站起来。

保命要紧，还管什么游泳不游泳。

学习游泳的过程听起来好像很容易，但对于初学者而言，却是一段漫长而辛苦的行程。

同理，这个阶段不是要你看书、录像带或幻灯片，而是要克服恐惧。

对一个业务新人而言，要克服恐惧最好牢记一句话：“面对恐惧，恐惧就会消失。”

从这个意义来看，业务员要克服恐惧最好的方法就是：拨出电话，或按下电铃。

拨出电话也好，按下电铃也罢，都有可能碰上大小不一的钉子。

但这又没有什么损失，更没有所谓自尊心受伤的问题。

一回生二回熟，就像在游泳池一样，不下水就永远怕水。

只要事先做好防备措施，根本没什么危险。

但能够肯定的一点是，不拨电话，不按电铃，就永远不会有机会。

对一个业务员而言，这等于对自己判了“死刑”。

事实上，新手业务员之所以勤于看书，多半是因为自己内心的恐惧，无法跨出打电话及拜访的第一步，想通过阅读资讯克服心理障碍。

但从书本上却找不到答案，因为书上的案例都是给拨出电话及按下电铃的有经验人员读的。

最好的方式就是不断尝试，一次又一次地尝试，每一次挫折都为下一次的顺利建立基础。

次数多了之后，恐惧感自然就消失了。

为什么别人都做得到，自己却连连受挫？

其实不是这样的，每一个成功案例，都是经过无数次的挫败才建立起来的。

就如我的《儿子兵法》里提过的数百个案例，这可是经历数千次挫败、无数次的重复拜访客户，才找出来的“最大公约数”，不是做一个案子就能写一个。

即使做一个案子就能写一个，我也真正尝试了数百件买卖，绝不是坐在泳池边看录像带或幻灯片，没下水就编得出来的。

那么如何才能不对水心生恐惧，如何才能做好业务工作？

这时就可进入第三步骤，第三步骤是最简单也是最难完成的。

<<销售高手22法则>>

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>