

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

图书基本信息

书名：<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優秀人才>>

13位ISBN编号：9789866404481

10位ISBN编号：986640448X

出版时间：2010-4

出版时间：華冠文化有限公司

作者：運永洪

页数：304

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>

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

前言

前言 說起銷售行業，一個外行人可能會說，銷售就是賣商品。不錯，銷售是賣商品，可是賣出一件商品簡單，但若你能持續不斷地賣出去就不簡單了。現在的客戶每天都要和行銷人員打交道，可以說是久經沙場，甚至有的客戶已經成為“如何對付行銷人員（營業人）”的專家了。

你不知道客戶會從哪些方面來刁難你，客戶也許會挑商品的缺點，一大堆挑出來的缺點從客戶嘴裡說出來，你可以對答如流嗎？

你能讓客戶在你的言辭裡只看到商品的優點，而看不到商品的缺點嗎？

客戶問你問題的時候，你能巧妙地應答嗎？

面對客戶的時候，是你的思維轉的比客戶快，還是客戶牽著你的鼻子走呢？

在今天這樣一個多行業、多選擇的社會中，為什麼還有那麼多人“英雄無用武之地”？

為什麼很多行銷人員做了多年的業務，名片上卻還寫著“銷售代表”？

為什麼有的人初入銷售行業就可以青雲直上？

職場如戰場，優勝劣汰乃常事。

那麼，作為行銷人員，如何才能讓自己出類拔萃呢？

其實很簡單，那就是努力讓自己變得比其他人更卓越、更受老闆的賞識。

要想成為一名優秀的行銷人員，除了努力工作外，更要有洞悉老闆想法的能力。

在任何行業，老闆和員工之間都需要交流與溝通，但因為老闆和員工之間是雇傭和被雇傭的關係，所以，老闆往往並不會把心中所想的和他希望員工去做的，都明明白白地說出來。

在人才濟濟、靠業績和憑實力打拼的銷售行業尤其如此。

那麼，老闆心中的話都有哪些呢？

或者說老闆心中都有哪些想法呢？

本書列舉了二十句老闆心中的話，並逐一為你解讀老闆心中的想法，讓你懂得老闆心中優秀的行銷人員，應該有怎樣的工作態度，和應該如何工作才能提升業績。

正如俠客行走江湖時希望懷揣一本武林秘笈一樣，本書就是你工作中的“武林秘笈”。

本書通俗易懂，深入淺出，結合了大量的經典實例，有針對性地提出了許多成為優秀行銷人員的方法和秘訣。

如果你能將書中的理論運用到實際的銷售活動中，你不僅可以與客戶建立長期的合作關係，讓你的營業額直線提升，你也能得到老闆的器重，成為公司的中流砥柱，從而成就一番屬於自己的事業。

老闆之所以能成為老闆，必然有其過人之處。

作為行銷人員，要謙虛地向老闆學習，並要按照老闆心中所想的去工作，這樣你才能越來越優秀，甚至於“青出於藍而勝於藍”。

無論你是銷售員、推銷員，還是營業員，都要記住老闆心中的話，並且將這些話奉為工作準則。

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

內容概要

如何成為老闆賞識的優秀人才 職場如戰場，作為行銷人員，如何才能讓自己出類拔萃呢？其實很簡單，那就是努力讓自己變得比其他人更卓越、更受老闆的賞識。

要想成為一名優秀的行銷人員，除了努力工作外，更要有洞悉老闆想法的能力。在任何行業，老闆和員工之間都需要交流與溝通，但老闆往往並不會把心中所想的和他希望員工去做的，都明明白白地說出來。

在人才濟濟、靠業績和憑實力打拼的銷售行業尤其如此。

本書列舉了二十句老闆心中的話，並逐一為你解讀老闆心中的想法，讓你懂得老闆心中優秀的行銷人員，應該有怎樣的工作態度，和應該如何工作才能提升業績。

本書通俗易懂，深入淺出，結合了大量的經典實例，有針對性地提出了許多成為優秀行銷人員的方法和秘訣。

如果你能將書中的理論運用到實際的銷售活動中，你不僅可以與客戶建立長期的合作關係，讓你的營業額直線提升，你也能得到老闆的器重，成為公司的中流砥柱，從而成就一番屬於自己的事業。

作者簡介

運永洪 **大學畢業，曾任出版社編輯，有豐富的職場經歷。

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

書籍目錄

前言一 不要找藉口不論你有多大的理由，未能達成營業目標，總會讓老闆不太高興。

只為成功找方法，不為失敗找藉口 找藉口是懦弱者的行為 喜歡找藉口的人，難以提升業績 自動自發地做好本職工作二 重視公司制度別以為達成營業目標就好，遵循公司的體制與規定，是營業人工作的另一重點。

沒有規矩，不成方圓 制度是用來遵守的 嚴守公司制度，提升個人形象 安全從遵守制度開始三 勇於接受挑戰價錢便宜、品質優良、知名度高、銷售暢旺的產品，老闆不需要請業務人員。

接受挑戰就是接受進步 要有意識地鍛鍊自己 敢於接受新挑戰，才能成為行業中的精英 敢於接受挑戰，一切才皆有可能四 持久以恆的衝勁業績一完成就鬆懈，遇挫折卻退避三舍的人，是無法成大業的。

堅持，是一種贏的姿態 銷售，是一份“剩者為王”的工作 堅持，不會讓你的業績立刻上升，但會持續上升 成為銷售冠軍是一個不斷積累的過程五 把握機會成功的銷售，往往是掌握客戶心動的一念間。

沒有機會，就去創造機會 弱者坐待時機，強者製造時機 不起眼的細節中，往往潛藏著機會 機會，總是留給有準備的人 很多時候，危機就是機遇六 深入分析問題沒做“銷售預測”與“資料分析”是打混戰的營業人員。

做足準備，讓你輕鬆完成銷售任務 深入分析，讓銷售變得簡單 深入分析問題，才能讓客戶跟著你的思維走 好的營業員不僅要會銷售，更要會琢磨客戶的心理七 你也是專家瞭解市場動態、產品特性及客戶習性，你將成為銷售工程師。

優秀的銷售員都具備自信的心態 你的目標應該是成為這個行業中的專家 客戶把你當成專家，你的銷售就成功了一大半 多做功課，你也可以成為同行業中的專家八 謹守時間行銷人員應該有嚴謹的時間觀念，因旁騖而延誤與客戶的約定，或許會因而使你失掉客戶。

沒有人喜歡等待，尤其是你的客戶 要記住，時間就是金錢 謹守時間的人，很容易獲得客戶的信任 不要把今天的事推到明天做九 不要被視為“抱怨者”經常怨天尤人、憤世嫉俗、表現不滿情緒者，註定走上失敗之途。

與其抱怨別人，不如提升自己 機會不會眷顧每天只會抱怨的人 抱怨是損人不利己的事情 遠離抱怨，會讓你有許多意想不到的收穫十 慎重考慮爭執的後果在與同事爭執前，要慎重考慮是否除了爭執外別無解決方法？

若獲勝對工作能有多大的幫助？

否則造成兩敗俱傷，又得罪同事，往往是得不償失的。

爭執是把雙刃劍，傷人傷己 很少有人會從爭執中得到好處 讓一讓，工作會更順利 除了爭執，我們還有很多方法來解決問題十一 重視儀表健康的氣色，周延的禮節，樂觀的態度，端正的儀表，是你成為優秀營業人的第一把利劍。

外表：為成功而打扮 讓周圍人感受到你的熱情 沒有人願意與“邋遢大王”談生意 有禮有節，讓客戶喜歡與你交談十二 體會老闆的心老闆的話往往不是他真正的意思。

例如“如果不太麻煩的話”，就是“愈快愈好”。

瞭解老闆的個性與思想，你將更易達成任務。

為老闆解決問題 設身處地的為老闆想一想 帶著一顆感恩的心去工作 讓老闆認為給你加薪是理所當然的事十三 掌握公司目標個人的事業歷程，是達成公司整體計畫與政策的一小階段，瞭解公司的目標將使雙方均受其益。

把公司當作是自己開的 不要把自己當成一個打工者 把你的職業當成你的事業 關注公司的發展就是關注自己的前途十四 良好的品德浮華虛榮之心與不良習性，將使老闆與客戶對你提高戒心與疑惑。

良好的品德是成功的第一步 老闆不會僱傭有才無德的人 讓客戶認可你的人品，他才會放心的與你談生意十五 不要要求立即的回報不要因一時的付出卻要求回報。

別人很容易判斷你是否真心的投入？

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

還是虛晃一下？

認真工作者，是不會被埋沒的。

要隨時告訴自己：我工作，不只是為薪資而來 與其爭取眼前的利益回報，不如認認真真地工作 付出與回報是成正比的 高瞻遠矚，才能收穫更多 十六 追蹤進度隨時檢查業務目標。 往往進度的延宕與失誤，都是不可預期的。

盯住自己的業務目標 預見可能會出現的問題，提前採取措施 提高銷售效率 任務不僅要完成，而且要高品質地完成 十七 要誠實、踏實 一次的不誠實或虛偽，將傷及你在大家心中的信用，也使客戶對你的產品失去信心。

讓客戶信任你比任何銷售技巧都有用 只有踏實工作才能得到認可 有誠才有信，有信才有客 十八 盡力而為無論多麼傑出與優秀的人，都無法贏得所有人的心。

因此，無需浪費時間和精力去討好每個人。

盡力而為，但不要過於追求完美 尋找自我，保持本色 做最好的自己，別在意別人說什麼 十九 建立良好人際關係與同仁及客戶維持和諧關係，對業績達成將大有幫助。

參與社團與活動，建立良好人際關係，對個人及公司業務發展，會有意想不到的裨益。

“人脈”就是“財脈” 善於交際可以給你帶來更多的機會 人際關係需要經營 主動創造和諧的人際關係 留意你身邊的每一個人 二十 充實專業知識多由專業書刊及演講會中吸收知識，不僅增廣見聞，且可充實個人實力，有助於工作的改善與業績提升。

擠時間充電，為工作更是為自己 保持學習的心態，才能不斷進步 多讀些書，能使你與客戶有更多的話題 專業知識與工作品質是成正比的 學習是行銷人員一生的工作

<<老闆心中的話-如何成為老闆賞識的優>>

編輯推薦

本書特色 如何成為老闆賞識的優秀人才 職場如戰場，作為行銷人員，如何才能讓自己出類拔萃呢？

其實很簡單，那就是努力讓自己變得比其他人更卓越、更受老闆的賞識。

要想成為一名優秀的行銷人員，除了努力工作外，更要有洞悉老闆想法的能力。

在任何行業，老闆和員工之間都需要交流與溝通，但老闆往往並不會把心中所想的和他希望員工去做的，都明明白白地說出來。

在人才濟濟、靠業績和憑實力打拼的銷售行業尤其如此。

本書列舉了二十句老闆心中的話，並逐一為你解讀老闆心中的想法，讓你懂得老闆心中優秀的行銷人員，應該有怎樣的工作態度，和應該如何工作才能提升業績。

本書通俗易懂，深入淺出，結合了大量的經典實例，有針對性地提出了許多成為優秀行銷人員的方法和秘訣。

如果你能將書中的理論運用到實際的銷售活動中，你不僅可以與客戶建立長期的合作關係，讓你的營業額直線提升，你也能得到老闆的器重，成為公司的中流砥柱，從而成就一番屬於自己的事業。

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>