

<<銷售女王的鑽石戀愛學>>

图书基本信息

书名：<<銷售女王的鑽石戀愛學>>

13位ISBN编号：9789868505742

10位ISBN编号：9868505747

出版时间：2009-9

出版公司：八正文化有限公司

作者：潔絲.麥肯

页数：263

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>

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

### 前言

作者序 情場如商場，成功的關鍵在那裡 跟大多數女生一樣，我的姐妹淘和我都對談戀愛很頭大，都擺脫不了定不下來的感情。面對現實吧，在某種程度上，我們都有過被甩、重新振作、被劈腿，或被留在混沌狀態，搞不清狀況的經驗。

至於讓男人願意求婚？就更別痴心妄想了。

而和大多數人一樣，我總是把所有問題推到男方身上，認為他有個更好的成長背景，或有一個更好的老媽，我早就脫離單身了。

但在聽過幾百遍：「不是你的問題，是我」之後，我不禁開始懷疑，或許那些男人並沒有錯。或許我一再聽到這些千篇一律的藉口，是有其他原因。

或許那個原因，其實是我。

然後所有事情都改變了。

並不是一夜之間產生的變化，而是漸進的。

事實上，我甚至沒有意識到這些改變。

那時我剛開始我的銷售事業，完全把戀愛拋在腦後。

我想成為一個頂尖的銷售員，而我也做到了。

當我在事業上獲得成功，我的感情生活也變得越來越順利。

這兩者難道有什麼關聯嗎？

並不明顯。

但是，我很快就發現，當你成為一個成功的銷售員，銷售員的本能會滲入你的血液，影響你所做的每一件事。

你會有所改變。

以我的例子來說，銷售員的特性就影響到我的男女關係，男人突然間對我言聽計從。

這種感覺真是棒透了，但我當時甚至不明白這一切到底是怎麼回事。

我之所以寫這本書，就是因為那些被拒絕的日子已經成為遙遠的過去。

我發現我們大家一直以來都做錯了，而我能教妳們如何去矯正錯誤。

我並不是心理學家，而是實業家。

銷售是我的專長。

我的工作就是吸引人們注意，並設法維持他們的興趣到成交那一刻。

不論產品是什麼，銷售策略永遠相同，而且永遠有效。

我知道如何儘可能讓我的產品在潛在買家面前看起來充滿魅力；我知道如何計劃，也知道如何預估成功率；我能看出我的顧客們何時開始對產品失去興趣，也知道如何使他們回心轉意。

關鍵在那裡？

我的職業就是奠基於創造出我想要的結果。

我現在已經很清楚女人為什麼得不到她們想要的結果，因為她們不知道該如何運用銷售員慣用的技巧。

說明白點，就是女人們不知道該如何推銷她們自己。

每段愛情都像一場生意。

妳不是成功把自己賣出去，就是被對方找理由退貨。

聽起來可能很不浪漫，卻是事實。

而這也是妳到現在還單身的原因。

好在妳終於要轉運了，而且不必當上銷售員，就能一百八十度扭轉感情生活。

這本書會教妳必要的策略，讓妳得到心儀的對象，也會讓妳學到如何運用銷售員的技巧來推銷妳最重要的產品？妳。

我將會教妳如何找到真命天子、與他相遇、讓他對妳感興趣，然後維持這份興趣。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

等待的日子即將成為過去，只要考慮接下來怎麼做就好。

現在，妳是那個掌控局勢的人，是做出所有行動的人，也是能夠完成交易的人。

所有讓我在事業上成功的技巧，都能夠、也將會讓妳在戀愛上成功。

出版序 銷售技巧vs.被愛擁抱 談到推銷，一般人總是率先想到「死纏爛打」、「逼人就範」、「死要錢」等負面字眼。

把這種推銷技巧應用在戀愛上，真能幫助我們這些在愛情苦海裡浮沉的女性，成功得到渴望已久的戀情嗎？

身為美國銷售天后，潔絲·麥肯顯然很懂得如何把自己的理念銷售出去。

除了闡述正確的銷售觀念，打破一般人對推銷的錯誤認知，她也以自己及周遭親友的慘痛經驗為引子，巧妙帶出所要講述的重點，沒有艱澀的專業術語，沒有龐大複雜的理論，有的只是閒話家常的姐妹淘在和自己分享戀愛心得的親切感，不消多費唇舌就讓人心悅臣服。

她知道該如何吸引讀者注意、保持讀者興趣，並讓讀者將她的建議照單全收，這就是我看完這本書的感覺。

因此，我同樣有理由相信，只要我們照她傳授的技巧去做，就也能找到我們的 Mr. Right、吸引他的注意，並讓他心甘情願把我們娶回家！

可別以為潔絲·麥肯打一開始就是個戀愛常勝軍。

事實上，在進入銷售界之前，她的戀愛成績單和大多女性一樣～慘不忍睹。

正因如此，潔絲·麥肯的理論才會如此富有同理心、具有說服力，並容易讓人了解與接受。

或許有些人認為，戀愛是感性而非理性的；熱戀中的男女應該對彼此掏心剖肺，而不是仔細考量約會的每個步驟、運用計劃來讓它順利進行，這代表一種欺騙或玩弄。

但潔絲·麥肯明白地告訴我們，凡事都需要計劃，大至升學就職，小至減肥購物，計劃能讓事情事半功倍，反之，則會造成失敗。

既然如此，為什麼要獨獨把戀愛排除在計劃的範疇以外？

我們是真的討厭心機，還是純粹懶得動心思、懶得為自己找麻煩呢？

試想，如果一個男生主動接近妳時，是直接上前告訴妳：「小姐，我對妳很有興趣，尤其是妳的胸部，事實上我恨不得馬上和妳上床。

我不想玩弄心機，所以我把這些坦白告訴妳，請妳和我做朋友吧。

」聽了這些話，妳會有什麼感覺？

有那個男生會蠢到這麼做？

當他迂迴地找藉口和妳搭話，而不是坦白他的想法時，不正是一種計劃的運用嗎？

真正的重點，應該不在於計劃的運用與否，而在於我們運用時的心態。

對推銷員，我們通常帶著警戒，下意識認為推銷員只是為了業績而把不需要的東西賣給我們，卻忘了推銷員賣給我們的，很可能也是我們需要的東西；我們很可能不是吃虧，而是創造雙贏局面。

反過來說，如果我們相信自己擁有的是優質產品，只是想在這個競爭激烈的社會，設法把顧客的目光吸引到這產品上，讓他們有時間發現它的優點、確認它適合他們，運用一些心機又有何妨？

越花心思，就代表越重視對方，只要出發點不是害人，何需避之唯恐不及？

一旦把心態調整至此，妳就可以安心翻開這本書了。

它將會為妳帶來一串驚喜與反思。

相對於其他重視繁複技巧的戀愛書，本書特別之處在於，它將重點擺在觀念的塑造及大原則的掌握上，讀者不必花心思去記每個細節，也不必徹頭徹尾改變每個小動作、控制每個眼神的流轉等，實行起來較為容易。

此外，作者鼓吹的大原則，很多時候其實具有勵志意味，不只是想談戀愛的女性，對人生感到迷惘，或在其他方面屢遭挫折的人，也能從中獲益。

比如作者主張推銷時，首要之務就是認識並愛上產品，同樣地，當我們想推銷自己，最重要的也是認識自己、愛上自己、對自己更有自信。

自信可以讓一個不突出的女孩變得亮眼且充滿魅力，缺乏自信則會讓天生麗質的女孩顯得黯淡無光且倒人胃口。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

當妳真心相信自己值得別人尊重、喜愛、珍惜，這份自信也會感染對方，讓他們尊重、喜愛、珍惜妳。

又比如作者不忘在最後提醒讀者：儘管運用本書的技巧能幫妳實現願望，和心愛的人步入禮堂，也別忘了審慎評估對方適不適合自己。

因為產品一旦找錯買家，雙方都要為此付出慘痛代價。

諸如此類理性中肯的建議，在本書屢見不鮮。

與其說它是戀愛大全，不如說它是一本人生勵志書，一本教導我們如何待人處事的秘笈。

若能將裡面的功夫通通學會，不單是戀愛，對求職、升遷、人際關係等，也能帶來莫大助益。

因此，建議不分男女的所有讀者都來看看這本書，無論出自何種需求，相信都能滿載而歸。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

### 內容概要

銷售達人教你最夯絕招！

無論工作還是戀愛，都能手到擒來！

讀了這本書，敗犬也能變女王！

在戀愛裡，我們跌跌撞撞、遍體鱗傷，反覆經歷被甩、站起來，被劈腿、重新振作的惡夢，或者有時我們只是被困在一個無解的謎團，猜想這段感情究竟出了什麼錯，為什麼男友來來去去，為什麼他們就是不肯求婚？

潔絲·麥肯也曾是「我們」的一員。

她曾不想讓暗戀的人誤會，避免和其他男生太過親近；她曾被苦苦追求才同意交往，交往後卻反過來追著對方跑；她曾連西洋棋隊隊長的目光都捕捉不了。

但現在，她不但炙手可熱，和明星、職業運動員，甚至40歲以下40個最有錢的男人之一交往，而且每個男友都自動把結婚掛在嘴上！

造成這種驚人變化的原因很簡單，她運用了銷售界的知識與技巧！

不少人聽到推銷就害怕，看到推銷員就頭大，不是聯想到死纏爛打、奪命連環call、強迫推銷，就是二手車和吸塵器。

事實上，真正傑出銷售員憑藉的成功利器，是對肢體語言的洞察、對人心人性的掌握，以及，對產品的了解與信心。

而在戀愛上，這產品就是妳！

好消息是，妳不必成為頂尖銷售員，也能180度扭轉妳的感情生活！

潔絲·麥肯已經把所有證實有效的經驗談，通通放進這本書。

這本書能幫妳：  
1.認識並愛上妳的產品（也就是妳！

）  
2.開發新「客戶」 知道該上那找到他們，又該如何吸引他們的目光  
3.解讀「購買訊號」  
, 評估他對妳有多少興趣  
4.在約會最美好的一刻劃上句點，讓他迫不及待安排下次約會  
無論妳想要的是「Mr. Right（真命天子）」還是「Mr. Right Now（馬上來對象）」，《銷售女王的鑽石戀愛學》都能讓妳美夢成真，變得更堅強、更有自信、更加魅力四射！

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

### 作者簡介

潔絲·麥肯 Jess McCann 23歲成立個人公司，兩年後，員工就增為40人，同時在美國各地的首腦會議授課，教導銷售的基本法則。

2004年，年僅三十歲的潔絲，被全球最具影響力的商業鬼才理查·布蘭森爵士（Sir Richard Branson）在他製作的電視影集『叛逆的億萬富豪』（The Rebel Billionaire）中，選為16個「美國最傑出事業家」之一。

2005年投入高度競爭的醫療儀器銷售界，不只是公司內最年輕的高業績保持者，同時也是唯一的女性。

工作之餘，她以戀愛專家的身份，教導各地女性銷售與戀愛的法則。

2008年以暢銷書《銷售女王的鑽石戀愛學》（You Lost Him at Hello）一躍成為作家，並持續在Essence Magazine、華盛頓特區的Modern Luxury等刊物發表文章。

<<銷售女王的鑽石戀愛學>>

書籍目錄

出版序 1 作者序 5 一、不是他的問題，是妳！

001 感情觸礁的共同點 003 好，就是我。

那該怎麼辦？

007 我的成功祕訣 012 二、推銷是什麼，為什麼行得通 019 推銷的真相 021 恐怖的約會連環 Call

023 感性vs.理性 027 妳在玩花招嗎？

031 三、產品就是：妳 037 了解妳的產品 039 愛上妳的產品 045 包裝妳的產品 051 使妳的產品引人注意 057 四、找到妳的「他」 063 開發新目標 065 SEE 元素 074 打開話匣子 080 補充燃料 084

五、讓他對妳產生興趣 093 解讀購買訊號 095 KISS 原則 106 讓約會在高潮劃下句點 113 平常心

122 無聲的溝通～聽不見的訊息 134 運用瓊斯效應 141 六、別讓他太快失去興趣 149 保存妳的子彈 151 無論如何，千萬別操之過急 162 掌控全局 171 別給生意加甜頭 181 七、成交 189 絕不妄作

假設 191 讓他想婚的動機 197 急迫感 207 沉默的「不」 215 買家的悔恨 224 八、保持正確的心態

235 別在約會時喝酒 237 等待是致勝關鍵 249 「不」意味著「下一個」 254 用模擬實戰的方式練習 260

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

### 章节摘录

1 不是他的問題，是妳！

感情觸礁的共同點 七年前，我坐在喬治城的咖啡廳，跟我最要好的朋友愛狄森共進早餐。那天早上，她把我從床上挖起來，硬要我聽她感情的最新發展。

這段感情就跟之前好幾次一樣，很快就走向下坡。

我甚至還來不及點杯咖啡，她就宣布她的新對象蓋文是個超級大混蛋，接著以她慣有的熱忱，鉅細靡遺地向我描述他們的關係。

「他每次都說會打電話給我，最後卻都放我鴿子。

上一刻他才表現得好像很喜歡我，接著我就好幾天沒聽到他的消息。

我已經受夠男人跟他們的愛情遊戲了！

」就像所有好朋友會做的那樣，我靜靜聽愛狄森發洩所有不快。

她繼續抱怨蓋文的婚姻恐懼症，抱怨他忽冷忽熱的態度快把她給逼瘋，還說下次見到他，絕對要讓他好看。

但在她那些「混蛋」及「不負責任的傢伙」的詞彙之間，有某種東西似曾相識 我突然發現她最新的感情災難，聽起來跟上一個沒有兩樣。

事實上，被拋棄似乎已經變成她的一種常態了。

就在愛狄森第十次要罵那傢伙是混蛋的時候，我突然有個想法：或許每一個她交往過的人都變成豬頭並非偶然；或許有個實際的原因造成這些結果。

若說所有她喜歡的男生都會把她逼瘋，而且最終都會莫名消失，特別是這幾段感情的開始各自不同，那的確是有點奇怪。

但也不知道為什麼，這種事就是不斷發生在她身上。

這時我恍然大悟，在愛狄森所有觸礁的感情中，只有一個共同點，而那並不是男人。

「愛狄森，」我說：「妳有沒有想過，或許不是他的問題，而是妳？

」 愛狄森的下巴差點沒掉下來。

這些話才衝出我的嘴巴，我就後悔了，戰戰兢兢地等待她的反應。

我應該要做一個稱職的朋友，應該站在她那邊，幫她罵那個男的是自私的壞蛋，而不是在她那已經受創的自尊上多加一拳。

事實上，我本來已經打算收回發言了，但在那之前，她就開口問：「真的？

妳覺得是我讓他變成這樣的？

」在那一刻前，我一直真心相信愛狄森和我只是選錯了人。

每當感情走入死胡同，我們就會抱怨那些男生太遲鈍、太沒用，或者純粹不可靠。

我們真心相信大部份男生都是青蛙，我們只能一個個親他們，來找到自己的王子。

但現在我終於看見真理之光了。

男生並不是造成我們頭痛的真正原因，我們自己才是。

如果一個男生沒有照我們的期待去做，我們就會被嚇壞、反應過度，然後把他給趕跑。

就拿愛狄森最新的戀情來說好了。

這個男生 蓋文 的確喜歡她，剛開始約會的時候，他們也的確互相吸引對方。

然而，短短幾個禮拜後，當蓋文還在觀察情況時，愛狄森已經開始認定他們在交往；在蓋文還沒確定自己是不是真的喜歡她以前，她已經完全轉換為女友模式。

因此當她變強勢、狂打電話、安排好所有共渡週末的行程時，他就開始退縮了。

這當然會把愛狄森逼瘋。

而她越氣急敗壞，就會給他越多壓力；她給他越多壓力，他就越不想見到她。

每當他們在一起，她就變得愛生氣又挑剔，嫌蓋文不夠成熟，竟然想花更多時間跟朋友相處，而不是跟她在一起。

但從蓋文的角度來看，則會越來越肯定愛狄森想控制他。

拜託！



## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

他們只約會了一個月耶！

最終蓋文索性完全不回她電話，把愛狄森一個人留在混沌狀態中，搞不清楚到底是怎麼一回事。

接下來一小時，愛狄森和我便把之前的幾段感情通通拿來仔細分析。

我們這才發現，那些被我們認定是混蛋的男生，其實幾乎都沒有那麼壞，我們只是把感情走樣的責任推到他們身上而已；我們為他們每一個差勁行為找藉口，但其實我們只是不知道該怎麼面對自己喜歡的人。

就算愛狄森再聰明漂亮也一樣，她的做法已經讓男生對她敬而遠之了。

這是個多大的頓悟！

我不得不笑我們這些年來所犯下的瘋狂錯誤。

回顧過去，我實在不懂自己怎麼會一直看不清這點。

突然間，愛狄森陷入一陣恐慌。

「天啊！

潔絲，妳知道這意味著什麼嗎？

」她大叫：「我光是去年就被甩了三次，卻沒想到這是因為我做了某些事情 是我在嚇跑那些男生

。一直以來我都以為自己只是選錯了對象，卻從來沒想過，我可能並不擅長戀愛。

現在我到底該怎麼辦？

」好問題。

當時我並沒有答案，我只知道這狀況並不只發生在我跟愛狄森身上，我所有朋友也都在為自己的感情困境痛苦。

我越想越肯定，並不是那些男生讓我們的人生如此悲慘，而是我們自己！

好，就是我。

那該怎麼辦？

幾年後，我跟好友萊娜一起到拉斯維加斯參加會議，宣傳她最新的兒童錄影帶。

站了幾小時後，我們決定休息一下，順便吃午餐。

我們在賭場內發現一間餐廳，很快地找到空位。

幾分鐘後，兩個男生在我們隔壁的桌子坐下。

靠我這邊的那個男生超級可愛，我便忍不住偷聽了一下他的談話。

他說他剛完成一筆很大的交易，有一家廣電聯播公司同意投資他的電視試播節目。

又過了幾分鐘，我發現那個「可愛的男生」一直朝我這邊看，在第五還第六次時，我終於決定迎上他的目光。

他對我微笑，我則把身子傾向他說：「聽起來你們像在慶祝。

」十分鐘後，我們相談甚歡；再過十分鐘，「可愛的男生」就跟我要電話號碼了。

我還可以透露更多細節，關於那個周末是如何展開，以及那個「可愛的男生」（他叫丹尼爾）是如何出現在我們那晚去的俱樂部。

他買飲料給我們喝、抓著我的手，不斷告訴我我有多可愛。

但這些都不重要，畢竟一大票男女都在拉斯維加斯的派對上相遇，瘋狂的是發生在隔天早上的事。

就在我下樓去退房時，丹尼爾竟然等在飯店大廳，求我多留一晚，他甚至願意付錢請我住在他下榻的飯店。

當他很清楚我不會被說動時，雖然百般不願地讓我離開，臨走之前仍不忘告訴我，我是他遇過最棒的女人，還要我保證會再跟他見面。

萊娜和我跳上開往機場的計程車時，驚異地看著我說：「怎麼每個男生都會愛上妳？

」我只能笑笑。

「我是說真的，」她繼續說：「在我單身的時候，也有很多男生追我，但他們對我不會像對妳那麼處心積慮。

我得花上幾週，通常是幾個月才能讓他們向我求婚。

但剛才那個男生表現得就像只要妳願意，他明天就會為妳預約愛的禮拜堂一樣。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

妳是怎麼辦到的？

」就是在那一刻，我發現我必須寫這本書。

我有個祕訣，而現在是分享它的時候了。

過去的我 正如我先前說的，我在戀愛方面並不是一直這麼成功，即便在領悟到「不是他的問題，是妳」的頭幾年，我也還處在災難之中。

大學時代，我跟一個叫西恩的男生有過一段斷斷續續的感情，我真的很喜歡他。

就在我們又開始約會的大三那年，我以為我們終於達到交往的共識。

我問他願不願意來參加我的姐妹會，那天剛好是我二十一歲生日。

能跟真心喜歡的男生一起度過這個重要的夜晚，讓我非常興奮；更棒的是，我所有朋友都會到場為我慶祝。

想不到就在前兩天，他打電話給我，說他不能陪我去，因為他真心喜歡的女生剛剛才問他願不願意參加她的姐妹會，而那日子正好跟我撞期。

我傷心欲絕，覺得自己被拒絕了。

我再也不想見到他。

偏偏不幸的是，他就住在我家隔壁。

還有一次，我喜歡上一個西格瑪·奇(Sigma Chi)兄弟會的男生，他住在我家樓上，常過來找我吃東西、看電視、激情擁吻。

我們從未定義這段關係，但既然我們這麼常在一起，我覺得沒有必要。

在我看來，他就是我的男朋友。

然後某天我聽到幾個女生站在中庭裡談論他，仔細一聽，才知道他這陣子為她們的啦啦隊長朋友消瘦，而她最後終於答應跟他約會。

下一次我見到他，他已經握著克·麗·西的手走在啦啦隊員之間了。

然後是丹尼。

我跟丹尼交往過十一個月，那段期間被我稱為「99」風暴，我為他神魂顛倒。

吊詭的是，最初是他先追我的。

他想約我出去，而我一直拒絕。

在他鏗而不捨的電話與追求攻勢之下，我終於心軟，同意跟他出去，然後，見了他幾次面，我就陷進去了。

現在情況扭轉，換我黏在他身後，等他把我排進打高爾夫的空檔；我整個禮拜都繞著丹尼轉，如果他想約我出去，我就放下一切衝過去；因為我從不知道什麼時候能再見到他，只好把握所有到手的機會。

我不再跟朋友相約，免得他打給我的時候，我在某個抽不了身的地方。

那場戀愛就像災難，我完全沒有權力，也不知道如何拿回掌控權。

因此在痛哭一場後，我終於離開了丹尼。

我們分手才三天，他就交了新女友。

正如妳所見，我同樣有悲慘的故事。

意識到自己不懂怎麼戀愛只是事情的開始。

我知道自己有個問題 只是不知道該怎麼去補救。

幸運的是，大學畢業後，我偶然發現了讓戀愛成功的公式，領悟出引起男生興趣、掌控局勢，並讓他願意求婚的方法。

我的感情生活突飛猛進。

以前從未注意過我的男生，現在突然都熱衷地約我出去；本來連西洋棋隊隊長都不會看我一眼，現在我卻跟明星及職業運動員們約會。

我甚至被名列《財富雜誌》四十歲以下最多金的四十個男人之一追求。

男人們在約會幾星期後，就告訴我他們愛我，而且我每個男友都把結婚掛在嘴上。

這太瘋狂了，但感覺超讚。

我簡直不敢相信這種轉變，因為我還是同一個我，現在的我卻能得到過去夢寐以求的回應。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

既然我已經發現這個祕訣，就不再被甩、重新振作、被劈腿，或處於混沌狀態，不知自己身在何處了。

我讓男生花一段時間才拿到我的電話號碼，而且不用我說一個字，他們就通通跟我談結婚。

但最好的是，我不再需要跟一個只是想要我的人在一起；我可以選擇任何一個我想要的男人，而且讓他也想和我在一起。

所以我的祕訣是什麼？

我是怎麼辦到的？

全寫在這裡，就在這本書裡。

那這本書跟其他同類型的書有什麼差別？

很簡單。

它並不是奠基於個人意見或二手建議，不會只幫助妳了解男人，以及他們為什麼有某些舉動。

畢竟，若妳不知道該怎麼運用，告訴妳這些資訊又有什麼用？

不，這本書不同。

它會教妳如何在感情生活中重拾掌控權，並順利進入交往階段，不管妳是誰，長得如何都一樣。

現在，準備好囉，這本書將會給妳一些不那麼正統的建議，但這其實是好事。

有多少其他教妳戀愛的書，讀了對妳可能一點幫助也沒有。

這本書不同，在妳看完這本書後，他就會喜歡上妳了。

妳不用再跟姐妹淘坐成一圈，研究他的簡訊、等他的電話。

想讓妳的男友定下來嗎？

想結婚嗎？

嗯，妳可以的。

接下來我就會告訴妳，該如何運用經過證實的技巧，來得到任何妳想要的男生。

我的成功祕訣 大學畢業後，對於下半輩子要做什麼工作，我一點頭緒也沒有。

某天翻閱《華盛頓郵報》時，我看到一個在地行銷公司誠徵業務的廣告。

雖然我從沒做過銷售，而且老實說，它會讓我聯想到二手車代理商，但時間一點一滴地過去，我的銀行存款越來越緊縮，因此我還是去面試了。

我馬上被送上戰場，跟一個成功的女銷售員一起上路。

她年紀跟我差不多大，時髦、漂亮，而且有一種非凡的態度。

當我們把車停在位於馬里蘭州貝塞斯達某間公司的停車場時，我問她我們要來見誰，她回答：「我不知道，我從不事先預約的。」

這下我徹底感到好奇了。

她竟然要這樣大刺刺地走進去，試著跟這間公司的老闆會面？

她到底要怎麼辦到？

我看著她胸有成竹地走進去，既沒電話知會，也沒報上姓名，而且幾分鐘後，就見到了主事者。

我對她毫無預警地接近潛在客戶，並迅速讓他們對她言聽計從的功力感到萬分驚奇。

那一天，她完成了三筆交易。

這些顧客事先都不知道我們要來，但在我們離開前，他們都簽約了。

要讓別人照她的希望去做，對她而言似乎是輕而易舉，有時她甚至讓那些人以為一切都是自己下的決定。

在那天結束時，她已賺進三百美元的分紅佣金。

她是如此自信，如此掌控全局，如此高明。

我對她佩服得五體投地，恨不得把她所有的本事通通學會。

得到這份工作後，我馬上開始接受訓練。

所有事物對我來說都是如此陌生，我覺得自己就像離水的魚一樣無助，但對於正在學習的一切，我又感到無比驚奇。

那些推銷技巧越練越自在而順理成章。

幾星期後，我已經能獨力完成交易；短短幾個月後，我就注意到我的態度產生了巨大變化：我變得更

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

有自信、更有安全感，也更有邏輯。

我不只學到該怎麼賣一件產品，也知道該如何把別人的注意力轉換到我要說的事情上；我知道讓他們喜歡我的絕招，也知道如何讓他們照我的希望去做。

某個下班後的晚上，我決定跟一個最近開始見面的男生約會。

我喜歡他，但我不知道他有多喜歡我。

在從事這行以前，要跟一個不熟的人見面，總會讓我很緊張，但這次不同，我完全不會擔心他要對我說什麼，或者我該如何回應；相反地，我不但完全放鬆，而且很有自信。

瞬間我突然想到一件事。

所有我學到的銷售技巧，通通都能應用在戀愛上！

事實上，戀愛本身就是個肥滋滋的大生意。

銷售員不只賣產品，最重要的是，他們也賣他們自己。

贏得一個男人的心，跟贏得一個顧客的心之間，其實並沒有太大差別，都能應用同樣的策略。

每次去約會，我所做的一切都是在試著推銷自己，然而，在進入這行並學到銷售技巧前，我的做法都是錯的。

## <<銷售女王的鑽石戀愛學>>

### 媒體關注與評論

情場如商場，《銷售女王的鑽石戀愛學》作者以案例導引出我多年前開始倡導的「你是企業家、你是產品，你銷售你自己」的個人行銷觀，讓你不再敗犬，晉身女王！

陳樂融（知名作家、主持人、音樂人） 《銷售女王的鑽石戀愛學》想教的不是如何認定什麼人才是白馬王子，也並非要來破除真命天子迷思，而是當一名騎士翩然來到時，怎樣才不會一開始就把他嚇跑？

而在雙方已經互相了解，覺得「就是他了」的時候，用幾號韉繩才好套得他死心塌地？  
潔絲·麥肯想告訴妳的不是用推銷耍花招，而是計劃。

.....書裡的各種心理建設與實際行動建議，在我看來對男生一樣有效。

Chanyu 書中的銷售技巧放諸三百六十五業皆準，所以，想先在事業上衝刺的姐妹們，更是推薦閱讀。

.....搞不好會跟潔絲·麥肯一樣潛移默化，有朝一日也成了愛情事業兩得意的戀愛女王！

梅子 推銷跟戀愛有什麼關係？

本來我也覺得沒關係，看完本書，才發現其中巧妙之處。

.....雖然看到這本書時已結婚了，但按照書裡面的準則，也可以增加自己的魅力。

Mendy 依照過去的經驗，一開始看到簡介時，對於這種性質的書的內容，我沒抱什麼期望，但還是忍不住好奇這個人要說什麼，結果這書超出了我原先的預料。

它真的就像出版商說的一樣 簡單易讀，非但不走理論路線，反而有不少可敬的道理在裡頭。

盜姐 它實在太像一本武功祕笈了！

一本專門對付男人的武功祕笈。

所以如果被任何一位女性看到，相信沒有一位男性會逃出她們的手掌心。

小傑 我已經讀過一系列戀愛書，大部份都很無聊，太技巧性、太厚臉皮了。

但這本書不同，它寫得很好又容易讀，我只花兩天就看完了。

我就是停不下來。

作者跟你講話的口氣就像你最好的朋友，你會一直聽下去。

chicago mama 這本書最棒的部份在於，作者藉自己與周遭朋友的戀愛經驗引出建議，並詳加描述如何運用這些技巧，來改善每個女人的感情生活。

其他同類書籍大都建議讀者大幅改變個人的生活習慣，作者卻提供一些小撇步，讓妳達到不錯的效果。

S. Agosto-Cox 我跟我朋友試過了，這本書真的很有效！

SEE元素是最棒的一個。

女孩們，我們一直被教導要故作矜持、不能主動出擊，其實都是錯的！

試試作者的技巧，妳會有很大的驚喜。

K. M. English 作者的口吻親切卻不做作，見識廣卻不會自以為是地說教，如果妳照她的建議做（若妳仔細推敲，會發現它們其實是常識），談起戀愛會更快樂，也會知道該怎麼保留一些，以讓對方對妳保持興趣，而不會太黏人、太快投入感情.....它寫得很棒，也很有組織，若妳只想看一本戀愛建議書，選這本就沒錯啦！

DC Dater

<<銷售女王的鑽石戀愛學>>

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>