

《世界上最伟大的推销员》

图书基本信息

书名：《世界上最伟大的推销员》

13位ISBN编号：9787550206960

10位ISBN编号：7550206961

出版时间：2012-6

出版社：北京联合出版公司

作者：拿破仑·希尔

页数：179

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《世界上最伟大的推销员》

内容概要

《世界上最伟大的推销员》

作者简介

拿破仑·希尔（1883-1970年）被誉为“百万富翁的创造者”，美国成功学励志专家，成功学、创造学、人际学的世界顶尖培训大师。在美国，这个名字家喻户晓。由于他创造性地建立了全新的成功学，因此在人际学、创造学、成功学等领域比戴尔·卡耐基有着更高的地位。他创建的成功哲学和十七项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人。

《世界上最伟大的推销员》

书籍目录

前言

序

路标一 明确人生目标

路标二 树立信心

路标三 主动性

路标四 想象力

路标五 激情

路标六 行动力

路标七 自制力

路标八 承担额外工作的习惯

路标九 吸引力

路标十 认可

路标十一 释放你的潜能

路标十二 毅力

路标十三 从失败中学习

路标十四 自我分析

启示录

后记

《世界上最伟大的推销员》

章节摘录

在乔治·哈里森·菲尔普斯最近所写的一本名为《去》的小册子中有这么一个故事，这个故事主要讲述的是宾虚和他的战车比赛：那一天的比赛已经接近尾声，赛手们正渐渐逼近宫廷看台前面的最后一个拐角处。每个观众都伸长了脖子，偌大的罗马大剧场里，除了群马飞奔声、战车的隆隆响声以及赛手们的声声叫喊之外，再无半点杂音。速度快得令人心惊。宾虚现在处在第二的位置，他们已经接近了最后一个拐角。这时，领先的那组车队突然扑倒在地，赛手、战车以及马匹在宾虚面前滚成一团。刹那间，宾虚双手紧握缰绳，猛地把马往上一提，连人带马风驰电掣般地从俯卧在路中央的车队上飞了过去。在他奔驰着进入最后一圈赛道之后，阿提米多从贵族包厢里冲他尖叫：“胳膊--你怎么会有那么强壮的胳膊？”宾虚吼叫着回应：“从帆船的桨那里！”在三桡战船上划桨的时候，宾虚练就了那一双强健的臂膀，正是那双臂膀帮助他走向了最终的胜利。他曾经与其他成百上千的奴隶一起，被绑在一艘战船上划桨--赤身露体，汗流浹背--而且背部鞭痕累累。“做这件事吧，然后你会获得力量。”爱默生如是说。对宾虚来说，在做了多年的苦力之后，把马从破碎的战车上提起来然后驾驶着它们继续向前已经易如反掌。所有伟大的事情在完成的那一刻都十分容易--真正艰难的是那经年累月时时刻刻的准备。托马斯·爱迪生不是在二十分钟内向世人证明白炽灯的价值--他花了一生的时间去寻找最好的灯丝。亚伯拉罕·林肯发表了英语世界中最出色的一篇演讲--葛底斯堡演讲--这个演讲稿写在一个信封上，是在演讲开始前一小时完成的--但是，那在字里行间闪耀的，是林肯深厚的理解力，是那种坚强不屈的精神，是那种宽广的悲悯情怀，是他的整个生命。努力吧--每天，持续不断地、耐心地努力--向着最高、最好的目标前进。你会创造出伟大而神圣的业绩，正如那些伟人所创造的硕果。成功之路其实就是奋斗之路。你要力求让自己所做的每一件小事都臻于完美，然后伟大向你走来的时候你才能万事俱备。你的力量来自于你身上的汗水，来自于你思想中的冲突和碰撞，来自于你灵魂深处的热望。“要想赢得比赛，你必须先在三桡战船上做一名划桨的奴隶！”……

《世界上最伟大的推销员》

精彩短评

- 1、马马虎虎还凑合
- 2、还不错的一本书 讲述了很多共性的道理
- 3、买了好些书送给员工，这个很受欢迎
- 4、教我们如何成功，要想亲人过上好日子，去看看吧
- 5、值得推荐
- 6、是正版，包装好，书的质量也好，满意！
- 7、很多东西都可以用到
- 8、公司采购需要，一如既往的支持当当~
- 9、精彩的内容同事非常喜欢
- 10、这是一本确定人生目标的书记，能清晰明确自己的目标，只要按照书里所讲的就一定能达成
- 11、还没看，待分享。大师级的，看就没错了！
- 12、伟人的故事经过包装，看起来过于华丽
- 13、还没看，包装仔细
- 14、好，有实用性的东西
- 15、以前在图书馆读过这本书，觉得的挺好就想买，是一本值得反复读的书，每次读都能从中获得力量。
- 16、个人感觉太偏理论了
- 17、呵呵，一时冲动，貌似不适合我这个职业和性格看，不过看看是没有坏处的
- 18、这是一本很好的规划书，为你指引路标！
- 19、想给员工关怀，就送这本书。
- 20、送给员工的好礼物。
- 21、朋友说，挺好的，用来上课用的，比较简单易懂，通俗励志。
- 22、不是讲销售的有点失望
- 23、物流太慢 连买3次 2次发错站 太慢！！
- 24、好运
- 25、好书，建议朋友们购买一本看，很有启发。
- 26、很实用的一本书，赞
- 27、成功很简单，照书本的做！！
- 28、很多实践的内容，我不喜欢
- 29、大致翻了翻，应该不错。开卷有益。
- 30、送人的，但愿它好。看着口碑不错。
- 31、经典，很实用，内容确实不错
- 32、很有帮助的书呢
- 33、还会继续光顾的！
- 34、国际畅销书，无话可说，值得一看！
- 35、朋友让买的 应该还好吧
- 36、本书是激励你我去进取的一本书，不单单是做销售才可以，一种模式，一种理念，我们学习的是里面的坚持不懈，努力再努力，要想自己成功，必须有毅力和努力。
- 37、要是能坚持做下去会很好，就是里面没有羊皮卷！
- 38、通过一个个目标的制定，并逐一施行，我们会对推销以及人际交往方面更加在行。
- 39、很适合销售者读值得一买
- 40、打鸡血的书都大同小异~
- 41、这书就写的是立志.没有教你方法.
- 42、这两本书很好，很适合销售者读！！
- 43、励志素材不错，不过想成功成才更需从实际行动出发
- 44、高中时候把那些需要读的东西当做每天练字的素材，对那时候的自己还是相当有激励作用的；后来所有的成功学的心灵鸡汤成分都能从里边提炼出来，算是现在到处开枝散叶的成功学的祖宗级别的

《世界上最伟大的推销员》

- 书了
- 45、万事贵在坚持
 - 46、值得一买，然后按照书中来操作自己的生活，即使反省自己，挺好的，有利于自己管束自己
 - 47、一直光顾，挺好！
 - 48、很快满意
 - 49、很喜欢，买了自己看，质量挺好的，发货也快
 - 50、买错书了，看了一下，跟我要买的那本差不多
 - 51、今天刚收到书 还没看 但是看目录书上应该内容应该比较详细 书也很干净
 - 52、很多激励人的话，告诉你成功人士是怎么做的，静心看是蛮受益的
 - 53、可能这本书不是正版，并且此时对于我而言不是那么适用。对生活 and 事业的激情是重要的，但是要在更加稳定和有力的自信的基础上。
 - 54、给业务员培训用的，效果不错。
 - 55、理念简单，关键看个人能否实践！
 - 56、此类书，我觉得不论是出了社会，还是正在读书都可以翻阅，对钱（前）途有帮助。
 - 57、比较生动，当当物流也很给力。

《世界上最伟大的推销员》

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：www.tushu000.com