

《地产女王》

图书基本信息

《地产女王》

内容概要

《地产女王:利用你已经得到的一切》内容简介:巴巴拉·科科伦是当今纽约房地产市场举足轻重的人物,最显赫的曼哈顿房地产经纪人。《利用你已经得到的一切》是巴巴拉·科科伦纵身商海,历经磨难的亲身体验,同时,巴巴拉又贡献了她历经磨难之后得到的智慧,包括生意的启动、增长,如何推销自己、雇佣合适的人才,调动员工的积极性等等.....书中附录《红利手册——我希望每个销售人员都能知道》更体现作者独到心得,阅读《地产女王:利用你已经得到的一切》的结果不同于阅读任何其他工商书籍,你将从中获益匪浅。

《地产女王》

作者简介

巴巴拉·科科伦和父母及九个兄弟姐妹住在新泽西的一所房子里，这所房子住着三个家庭，巴巴拉和家人住在其中的一层。她没有什么太奢侈的财产，但是老天赐给她一个母亲，母亲教她拥有了自信。巴巴拉的母亲对生意了解不多，但她懂得这个世界是如何运转的以及如何最大限度地

《地产女王》

书籍目录

引子 十个孩子，一个浴室

1 如果你的乳房不大，就在你的马尾辫上扎上带子

2 把院墙石头漆成白色，整个院子就会生辉

3 如果沙发破烂不堪，用笑声来掩盖

4 利用你的想像力来填补空白

5 给别人吃大块蛋糕，那么你自己剩下的那块味道就会更好

6 把袜子放在袜子抽屉里

7 如果不止一个孩子要洗澡，那就建立一个洗澡的程序

8 如果你想同时去两个地方，那就借一台双卡录音机

.....

附录 红利手册 我希望每个销售人员都能知道

《地产女王》

编辑推荐

《地产女王:利用你已经得到的一切》：她能教会你什么？在《地产女王》中，巴巴拉讲述了关于成长、遭遇困难，惨痛失败和从头再来的跌宕起伏的故事，她在每一章中逐一回顾了她母亲传授的24个非常规经验中的一个经验，以及如何在现实的商海中应用这个经验。比如：·如果你的乳房不大，就在你的马尾辫上扎上带子。·当俱乐部里没有声音时，他们可能没在做意大利面条。·如果你想当啦啦队队长，你最好知道怎么喊号子。·如有有十个买主三只小狗的话，每只小狗都成了抢手货。·从窗子跳出去，你不是傻蛋就是英雄。·你必须教训恃强凌弱的人。巴巴拉贡献了她经历磨难之后才得到的智慧，包括生意和启动和增长、推销自己，雇佣合适的人，调动员工的积极性和更多的东西，包括附录的《红利手册 - 我希望每个销售人员都能知道》。阅读《地产女王:利用你已经得到的一切》的结果不同于阅读其他任何工商书籍。这本书真正管用！不管你怎么称呼这些经验，这些在家里土生土长的经验在巴巴拉身上奏效，也将帮助你利用已经得到的东西在生活中创造成功。无论你是刚刚起步，或在攀登事业的阶梯，或者重新加入就业大军，《地产女王》都是利用你的最可贵的资产的手册。

《地产女王》

精彩短评

- 1、《地产女王》一书，是作者芭芭拉科科伦将自己母亲的教诲与人生经历的成功结合在一起，向读者展示出生活中的一些简单却含义深刻的智慧，对于帮助我们树立积极健康的生活态度具有重要的帮助作用！
- 2、办法总比困难多，值得一看。
- 3、可惜中，我下订单了，可惜没货，等着新货到
- 4、本来没有对这本书有多大期望,毕竟这类型的书太多了.可是这本书文笔幽默简洁,结构清晰.还是很受启发.书中的母亲很伟大
- 5、时势造英雄!只能说这个女人真的很强!
- 6、书写的不好，不喜欢，没看，当垃圾卖了
- 7、书的构思很巧妙，其中作者的成功经验有许多值得借鉴
- 8、用小故事来讲述道理不是新鲜事了。不过这本书很值得一看
- 9、送来书皮有些发黄，显得很旧，有点郁闷。
- 10、5元的价格看看还是有东西可以借鉴的。
- 11、值得一读,很受启发.
- 12、内页质量真是出奇的好~~~
- 13、有一些值得借鉴的经验。
- 14、非常不错的书啊我从很多作者的描述中学到很多道理其实这本书并不一定是做地产的人才能看，它里面也写了管理、激励下属、做事情方法、如何吸引媒体记者报道、为什么要吸引媒体来报道等等。我有很多启发
- 15、平淡无奇的生活,包含着一切不平淡的结局和意义...
- 16、管理者一定要读的书！
- 17、利用你已经得到的一切，永远不要抱怨！善待身边的每个人，每个事物，善用你学到的每个有用的东西，发挥你的想象力，得到你想要的一切！
- 18、基本上是地产女王的自传加一点成功的事迹.倒是后面的有几条经验蛮实用.书籍一般,属于快餐类,不属于可以多次阅读类的书籍.
- 19、一个人物的传记，还是一个不出名、没有什么特色的人。
- 20、几个小时就能看完的书···虽然很浅显却蕴涵这生活的哲理而且看完心情很好作者很幸运因为上天给了她创造她梦想的机会
- 21、很不错，我很喜欢白手起家的故事，主人公能够激流勇退就更让人佩服了。
- 22、感觉一般和那些书摊上的大把大把的励志书籍差不多
- 23、是一本很好的书，没想到现实中的许多点滴能让人这样深受启发，是本值得一看的好书 /
- 24、轻松的语言，同时又很具启发性。涵盖的管理内容还挺多，不错。
- 25、思路决定出路，这话真的很有道理。
- 26、没什么感觉怎么办。
- 27、推荐很多出身平凡的女孩，你也有机会拥有你想要的生活。
- 28、把生活中朴实的道理运用在商场中，让人觉得很亲切。很赞赏作者母亲，一个普通家庭妇女的高超治家智慧！
- 29、看了一部分，感觉还行，励志。有点感触。、
- 30、满屏都是特朗普啊
- 31、不仅仅是地产
- 32、对于一个有拖延症生活工作无序的人，本书的绝对值得参考
- 33、仔细的读了！
很朴实，没有官腔！
- 34、看到了很多的留言,才有购此书的冲动,待我细细品味.
- 35、怎么说呢，觉得还可以吧。可以归类于人物传记，管理销售面的决策过程等比较少涉及。个人觉得超过13块就不要买了
- 36、更适合做房产代理和销售的看

《地产女王》

- 37、写得很生动，很真实，一些小细节让人受益匪浅
- 38、在地产公司做事时看的。感觉一般般，比较适合营销人员吧。
- 39、很好的一本书，我公司现在正在学习它。并把它的一些实际方法加入公司的管理，受益匪浅
- 40、想创业的朋友可以看看这类书，书里描写了这个主人翁创业的经历，以及一些实质性的方法，可以吸取里面的经验！
- 41、适合那些营销类

1、首先，本文没有重新发明轮子，借用了一部分豆友大狗熊的书评，增加了案例部分。感谢这位大狗熊。如下是评论部分。妈妈会鼓励人，发现孩子们的优点。人穿的好、开好车会让人另眼相看，这人成了我的男朋友，虽然他比我大15岁。我搬离家，用他给我的钱置了一套行头。经验1:如果咪咪不大，那就给马尾扎条红丝带案例：普通的开间打一隔断墙，做成了一居室+饭厅，马上就高价租出去了，虽然竞争者有1234套一居室。翻译:做销售，得学会利用已有的东西，把自己的优势善加利用。最大化积极因素，将消极因素化解到最小。经验2:把院墙刷成白色，整个院子就会生辉案例：旧衣服外卖买了一件319美金的昂贵的外套，让我看起来是成功人士，我自己也是这么感觉。名牌裤子破了以后撕开裤线，自己买料子重新仿版做了3条。翻译:人都是从封面来判断一本书的，在商业上，要把钱花上塑造形象上。印好的名片，穿商业套装，你自然就会有成功的气场。意识决定物质。经验3:如果沙发破烂不堪，那就用笔来掩盖如果生活给了你柠檬，你就做柠檬汁。案例：虽然是北房，但是周边环境好，大厦整洁安全。翻译:机会往往都隐藏在最坏的局面之后。经验4:利用你的想象力来填补空白案例：虽然我以前只出租公寓，没卖过公寓，但是客户来了我也不能放过，先吊住他不让他和其他经纪人联系，然后在晚上恶补知识，第二天成功卖出公寓。她有诵读困难症，但却有着无与伦比的想象力，她把自己还没开始的成功事业想象得像水晶一样透彻。经验5:把大蛋糕分给别人，你的那块味道会更好案例：和男友分手，把原有公司号码和能干的员工留给前男友。经验6:把袜子放进袜子抽屉里案例：多花一点钱，就可以把普通变成卓越，比如买办公桌、刷墙的漆。翻译:这一章主要是讲了她的公司如何通过管理确立自己的竞争力，有几个技巧很值得学习 1、座位抽号，6个月后轮换 2、用信息卡管理数据，可以随时查到自己需要的资讯(其实就是GTD) 3、送花和小卡片 4、按颜色归类 5、周一开会 6、欢迎打扰 7、一个点子5块钱的“好点子”箱 经验7:如果不只一个孩子要洗澡，那就建立一个洗澡的程序 翻译:这一章是关于招聘，很多有用的技巧。安排同一个时间面试，巧妙地设置高门槛，用笔区分第一印象，设置一个刺激性的问题。经验8:如果你同时想去两个地方，那就借一台双卡录音机 翻译:雇用优秀的人来帮你分担管理工作 科科伦的12条针对领导人的建议: 1、如果别人的工作能做到你的80%，就已经非常不错啦 2、老板的速度决定团队的速度 3、老板得开拓和守业并重 4、凡事先看态度，再看经验，切记 5、先女后男(这个么.....) 6、知人善任 7、因人设岗 8、把球给他们，然后砍断绳索 9、给他们犯错的机会和勇气 10、让他们意识到自己的才干 11、做他们的爷爷，而不是爸爸 12、不要越位 经验9:这是你的游戏，制订你自己的规则 翻译:她自己创造了一份关于纽约地产的分析报告，然后成功地被媒体引用，从而让她进入了地产界的中心地带 经验10:总有地方多安置一个人 翻译:如何扩大生意的经验: 1、先找合适的人，然后根据人再来调整空间 2、在你做好准备之前就开第二间办公室 3、搬进一个比你需要的更大的地方办公 4、如果他们要私人办公室，就给他们一个电话间 5、共享一个办公室 6、将办公区域拓展到营业空间之外 没有界限，界限都是自己设定的 经验11:娱乐一下! 翻译:企业文化也需要娱乐和放松，有些具体的诀窍: 1、在工作时间娱乐 2、让他们大吃一惊 3、最不愿娱乐的人是最需要娱乐的人 4、经常变化，保持新鲜感 5、主题造就团队 6、让聚会成为疯子的策划 7、抓住机会 8、抓拍照片 经验12:如果俱乐部里没声音，也许他们并不是在做意大利面条 翻译:商业合作中如果有人异乎寻常地沉默的话，要么是无心工作、要么是想找麻烦，要么是想跳槽。 经验13:如果你想成为一个啦啦队长的话，那你最好先学会如何喊口号 翻译:凡事有备无患，没有过度准备这一说。充分准备是信心之母，准备需要时间，可以即兴发挥，自我怀疑对于准备是好事，谁掌握了议事日程，就掌握了会议。 经验14:站到奶奶旁，看看你有多高 翻译:凡事看好的方面 经验15:如果你想引起别人的注意，就把自己的名字写在墙上 翻译:做商业，必须得让别人注意你，这样才能创造更多的机会。她的一些技巧: 1、制造新闻 2、哗众取宠 3、随时迎接记者 4、服饰、办公室装饰都可以为你加分 5、休假回来后拍企业形象照片 6、永远说真话 经验16:清扫角落，使房间保持清洁 翻译:这一章是关于裁员的。 1、招聘新员工前就先解雇不好的员工 2、清楚每个员工的人工成本 3、解雇最差的25%的员工 4、制定一个排名名单，要公平，要量化 经验17:家中人人都帮助做土豆泥 翻译:当公司面临危机时，想办法让每个人都能出力 经验18:妈妈不能走案例：妈妈压力太大，出走。 翻译:关键在

《地产女王》

于坚持。她说：“我发现所有重要的成功都是在我认为我对自己所做出的选择完全感到绝望时出现的，成功只出现在我再做出一点点的努力之后。”

经验19：如果有十个买主和三只小狗的话，每只小狗都成了抢手货案例：卖出88套公寓 翻译：人人都想得到大家想要的东西（想想IPAD2发售的盛况吧）；设定一个最后期限，你就造成了一种供不应求的紧张气氛；最大机会的机会往往存在于无形之中；表示反对的最佳时机是在有人提出反对之前；尽量抓住一切机会，从而取得满意的结果。

经验20：跳出窗户，你要么成为一个傻瓜，要么成为一个英雄案例：用录像带卖房子，失败；网站卖房子，成功 翻译：得创新，哪怕这有着极大的风险 关于创业的看法： 1、人们不愿创新 2、没有比在一个好的想法刚一提出时就得以实施的最好的时机了 3、人人都能有好创意，但很少有人能把好的创意变为现实 4、“好想法”很少出自高层管理者 5、专制的体制下永远也不会有创新

经验21：你有权到那里去案例：小人物做成大生意，把旅馆地产卖给香港财团 翻译：自我进取，支持不懈 经验22：要教训恃强凌弱者案例：和特朗普打官司。

翻译：其实就是潘石屹说过的一句：没事别找事，有事别怕事 经验23：你就是你，千万别自卑 翻译：保持自己的本色，这正是自己最大的优势 经验24：快乐在于到达目的地的过程本身 翻译：不用翻译了，就是这么回事

关于销售的N多好建议： 三点个人信仰： 1、人们只想跟他们喜欢的人做生意 2、推销就是赞美好产品，谴责坏产品，如此而已 3、时刻牢记是谁在主导你正在销售的市场

杰出销售人员法则： 1、走出去 2、包装好商品 3、巧妙地使用时间 4、永远讲真话，永远 5、勤于练习功课 6、学会说：“我懂了，我懂了” 7、把自己的目标基础建造成金字塔型 8、人人想要的，人人都想要；人人不想要的，人人都不想要 9、到外面去拼搏 10、制定路线图

如何制定路线图（你的销售目标和计划） 1、左脑推理方式：你想要赚多少钱？ 2、右脑直观方式：画一幅美丽的图画 3、专门腾出一天的时间 4、找一个远离你办公桌的地方 5、组织好你的参考材料

6、建立一个联系档案 7、就自己的个人优点和弱点弄出一个清单 8、仔细研究一下你过去的营销记录 9、搞清楚自己客户的共性是什么 10、对客户进行等级分类 11、制定一个“回避清单” 12、扩大自己的最佳客户源 13、找出扩大业务的三种新方式 14、雇人帮忙 15

、确定自己下次制定计划的日期 如何进行keynote 1、练习、练习再练习 2、请求最后一个出场 3、要确保吸引顾客的全部注意力 4、替自己找一个头衔 5、拼凑一个“我爱我”

包装（装好各类成就） 6、利用第三方的认可 7、即使你没有什么成就可言，照样可以找到可夸耀的东西 8、使自己成为二人销售团队里的半边天 9、带上助手 10、展示你的热情

11、不管生意是否做成，总要给客户一个“谢谢你”便条 谈判的秘诀：不要偏向某一方，保持独立；确定各方最关心的问题；鱼香所有可能出现的异议，找出解决方案，比如贵，但是时间长了你会体会出价值，能满足你的所有品位，但是人人都想买，税收方面有优惠，难道你不想拥有它吗？它物有所值；不要想信鸽那样简单的传递信息；为客户描绘一幅快乐的画像；不要催促客户，急于求成；不要把客户逼入死胡同；不要第一个开价；用笔写下你的报价，客户重视书面报价；永远不要接受客户的第一次报价；顾客提出反报价时，不要急于回复。走出不景气的步骤：停止为下一笔交易殚精竭虑，制定每个星期的客户见面目标，写在日历上。这将会环节压力，为将来的销售业务打下基础；摆脱争强好胜的心理负担；不要担心别人对自己有什么看法，没人关心你，没人在观察你；制定行动计划，失败是一种心理状态，成功是一种行动状态；干自己的事，走自己的路，停止和别人比较，如果你关心别人的事儿，谁来关心你的事儿呢。外出度假，度假是心灵充电的方式；不要参见同命相怜会；不要盯着自己的同行；不要试图当狙击手；不要拖延，拖延对成功有百害而无一利。

2、《地产女王：从1000美元到20亿美元的奋斗历程》读后感很早就买了这本书但一直也没有去看，直到近两天感觉比较烦躁就拿了这本自传体小说形式的书来读。读了才发现受益非浅。书中巴巴拉讲述了关于成长、遭遇困难、惨痛失败和从头再来的跌宕起伏的经历，她在每一章中逐一回顾了自己的经历和成长过程中母亲传授的24个非常规经验，以及他如何在现实的商海中应用这个经验获得成功的经历。如果你的乳房不大就在马尾辫上扎上带子刚参加工作时巴巴拉曾经在餐馆工作，当时同事格洛丽亚和她的一对活力四射的乳房使她所在的餐馆声名远播，经常是格洛丽亚负责的台子坐的满满的，她再现的台子还空空如也。当妈妈了解到这一情况时就对她说：巴巴拉，你的气质非常好，你必须学会利用你已经得到的东西，既然你不是波霸，你为什么不能在马尾辫上扎上一些丝带，表露你甜美的本性呢？正是这句话改变了巴巴拉的命运，扎上丝带的巴巴拉两年后在餐馆吸引到了雷，她后来的男友和投资1000美元开办房地产经纪公司的生意伙伴。在巴巴拉刚刚成立房地产经纪公司后面临同样的问

题。当时她要出租一套一居室，但是当时《纽约时报》上有1246套一居室等待出租呢，她想起丝带的经历，说服公寓的主人在客厅和饭厅之间竖起隔断墙，然后在《纽约时报》报出广告：一居室+饭厅340美元。结果公寓很多就租了出去。给别人吃大块蛋糕，那么你自己剩下的那块味道会更好当前男友兼合作伙伴雷表示要和巴巴拉的秘书蒂娜结婚时，巴巴拉不但失去了男友，也要面临怎么处理两个人的合伙公司的难题。这时候她想起来她小时候分蛋糕的经历，那时候妈妈定下的规矩是当只剩下两块蛋糕时，我们必须把较大的一块让给另外一个兄弟姐妹，她总是说，这样我们得到的比较小的一块味道会显得更好些。巴巴拉决定给雷比较大的一块，雷选择了公司最优秀的占原来公司60%的业绩的经纪人诺尔玛、原来公司的总机和办公室。巴巴拉则得到了更加适合的埃瑟尔、新的总机号码和新的办公室，但后来正是在埃瑟尔的帮助下，巴巴拉的公司获得了长足的发展。如果你有十个买主和三只小狗的话每只小狗都成了抢手货巴巴拉的创业过程并非常一帆风顺，1999年曾经打算结束这次创业。但就在她准备开会宣布结束房地产生意之前，她接到一个电话，一位大房地产商要求她对6栋楼的一些公寓进行估价，这些公寓都是由于房地产投机而导致房价暴涨后尚未卖出的尾房，而此时房地产市场即将因价格暴跌而疲软。因为这些房子做了优先抵押，使得每套公寓的维护费用比市场高40%，高昂的维护费用，再加上买主在筹措资金方面存在许多难处，从而使这些公寓实际上无法销售出去。怎样才能化不利条件为有利条件呢？巴巴拉想起小时候的经历，有一次他们一家去看爷爷，发现很多人在一个养鸡场外排队，询问后才知道大家都等着买小狗，养鸡场的主人有3只小狗要出售。养鸡场的主人非常聪明，她把想买她小狗的人约在同一时间，因为她知道这可以使人争着买小狗。因为每个人都想要得到自己想要的东西，如果有10个买主，而只有3只小狗的话，每只小狗都成了抢手货。想到这些，巴巴拉有了主意，她约见了所有相关人员，重新厘定了公寓价格、贷款条件和维护费用支付条款，她把优惠信息告诉了所有经纪人，隐瞒了房子所在的具体位置，只是告诉他们统一时间所有客户一起看房。经纪人为了争夺资源，把信息通知了所有可能的潜在客户，这些客户又把这些信息通知了他们的朋友。售房当天购房者从清晨4点就开始在门前排队，到早上8点已经排了好几百人，人人都想争取买到一套公寓。结果在售房的当天早上巴巴拉公司手里有88套没人要的公寓，她的公司也要破产了。但是到了下班时88位骄傲的新房主在庆祝着他们的好运时，巴巴拉公司拿到88张支票赚了100多万美元。买主们是否买到物有所值的房子呢？他们在1991年以4.91万美元买下的小型公寓今天已经升值到22万美元，以9.95万美元买下的公寓已经涨到40万美元，16.5万美元买到的公寓今日售价为70万美元，88个幸运的购房者也得到了皆大欢喜的结局。正是这样一系列把过去经验教训应用在商业活动中，让巴巴拉克克服前进中的重重障碍，把一个借款1000元成立的房地产经纪公司发展一个年收入超过20亿美元的房地产公司，巴巴拉的富有程度超过了她儿时所有的梦想。看了巴巴拉的故事，你还会抱怨自己过去的经历抱怨自己的不完美吗？我们所有的经历都是一笔财富，让我们重新总结回顾自己的过去，活在每一个当下，让宇宙的力量引导我们走向美好的未来吧原文地址

: <http://www.xinlingchuangfu.com/home.php?mod=spacecp&ac=blog&blogid=1210>

3、利用你已经得到的一切介质:PDF阅读时间:2011年1月阅读载体:iPad这是一本有趣的自传体经营管理教程，作者我们不太熟，但在美国，她也算是个比较牛的成功女性了，从第一个男朋友那里借了1000美元，最后开展了数十亿的地产生意，然后成功退休。嗯，这样的经历的确有著书立说的资本。科科伦的这本书写得很有意思，书里一是关于童年时母亲对她的教育和影响的生活故事，二是她自己在商场里打拼的各色案例，两条主线平行前进，互相映衬，让全书显得趣味实足，至少比那些机场候机厅里的成功学教材好看得多得多了。不过也别被那条讲述童年故事的主线迷惑，而轻视这本书里传达的商业经验，作为一个从零开始，开创了一个地产帝国的女强人，科科伦在书里分享的经验绝对要比那些拿着学校工资，偶尔上个电视辟辟谣的砖家们实在是好得太多了。不管怎么样，这些经验是从一个实际有过经历的人那里得到的。如果你想学游泳，你至少希望教你的老师曾经下过水吧?经验1:如果咪咪不大，那就给马尾扎条红丝带翻译:做销售，得学会利用已有的东西，最大化积极因素，将消极因素化解到最小。经验2:把院墙刷成白色，整个院子就会生辉翻译:人都是从封面来判断一本书的，在商业上，要把钱花上塑造形象上。印好的名片，穿商业套装，你自然就会有成功的气场。经验3:如果沙发破烂不堪，那就用笔来掩盖翻译:机会往往都隐藏在最坏的局面之后。经验4:利用你的想象力来填补空白她有诵读困难症，但却有着无与伦比的想象力，她把自己还没开始的成功事业想象得像水晶一样透彻。经验5:把大蛋糕分给别人，你的那块味道会更好经验6:把袜子放进袜子抽屉里翻译:这一章主要是讲了她的公司如何通过管理确立自己的竞争力，有几个技巧很值得学习1、座位抽号，6个月后轮换2、用信息卡管理数据，可以随时查到自己需要的资讯(其实就是GTD)3、送花和小卡片4、按颜色归类5、

《地产女王》

周一开会6、欢迎打扰7、一个点子5块钱的“好点子”箱经验7:如果不只一个孩子要洗澡,那就建立一个洗澡的程序翻译:这一章是关于招聘,很多有用的技巧。安排同一个时间面试,巧妙地设置高门槛,用笔区分第一印象,设置一个刺激性的问题。经验8:如果你同时想去两个地方,那就借一台双卡录音机翻译:雇用优秀的人来帮你分担管理工作科科伦的12条针对领导人的建议:1、如果别人的工作能做到你的80%,就已经非常不错啦2、老板的速度决定团队的速度3、老板得开拓和守业并重4、凡事先看态度,再看经验,切记5、先女后男(这个么.....)6、知人善任7、因人设岗8、把球给他们,然后砍断绳索9、给他们犯错的机会和勇气10、让他们意识到自己的才干11、做他们的爷爷,而不是爸爸12、不要越位经验9:这是你的游戏,制订你自己的规则翻译:她自己创造了一份关于纽约地产的分析报告,然后成功地被媒体引用,从而让她进入了地产界的中心地带经验10:总有地方多安置一个人翻译:如何扩大生意的经验:1、先找合适的人,然后根据人再来调整空间2、在你做好准备之前就开第二间办公室3、搬进一个比你需要的更大的地方办公4、如果他们要私人办公室,就给他们一个电话间5、共享一个办公室6、将办公区域拓展到营业空间之外没有界限,界限都是自己设定的经验11:娱乐一下!翻译:企业文化也需要娱乐和放松,有些具体的诀窍:1、在工作时间娱乐2、让他们大吃一惊3、最不愿娱乐的人是最需要娱乐的人4、经常变化,保持新鲜感5、主题造就团队6、让聚会成为疯子的策划7、抓住机会8、抓拍照片经验12:如果俱乐部里没声音,也许他们并不是在做意大利面条翻译:商业合作中如果有人异乎寻常地沉默的话,要么是无心工作、要么是想找麻烦,要么是想跳槽。经验13:如果你想成为一个啦啦队长的话,那你最好先学会如何喊口号翻译:凡事有备无患,没有过度准备这一说。充分准备是信心之母,准备需要时间,可以即兴发挥,自我怀疑对于准备是好事,谁掌握了议事日程,就掌握了会议。经验14:站到奶奶旁,看看你有多高翻译:凡事看好的方面经验15:如果你想引起别人的注意,就把自己的名字写在墙上翻译:做商业,必须得让别人注意你,这样才能创造更多的机会。她的一些技巧:1、制造新闻2、哗众取宠3、随时迎接记者4、服饰、办公室装饰都可以为你加分5、休假回来后拍企业形象照片6、永远说真话经验16:清扫角落,使房间保持清洁翻译:这一章是关于裁员的。1、招聘新员工前就先解雇不好的员工2、清楚每个员工的人工成本3、解雇最差的25%的员工4、制定一个排名名单,要公平,要量化经验17:家中人人都帮助做土豆泥翻译:当公司面临危机时,想办法让每个人都能出力经验18:妈妈不能走翻译:关键在于坚持。她说:“我发现所有重要的成功都是在我认为我对自己所做出的选择完全感到绝望时出现的,成功只出现在我再做出一点点的努力之后。”经验19:如果有十个买主和三只小狗的话,每只小狗都成了抢手货翻译:人人都想得到大家想要的东西(想想IPAD2发售的盛况吧);设定一个最后期限,你就造成了一种供不应求的紧张气氛;最大机会的机会往往存在于无形之中;表示反对的最佳时机是在有人提出反对之前;尽量抓住一切机会,从而取得满意的结果。经验20:跳出窗户,你要么成为一个傻瓜,要么成为一个英雄翻译:得创新,哪怕这有着极大的风险关于创业的看法:1、人们不愿创新2、没有比在一个好的想法刚一提出时就得以实施的最好的时机了3、人人都能有好创意,但很少有人能把好的创意变为现实4、“好想法”很少出自高层管理者5、专制的体制下永远也不会有创新经验21:你有权到那里去翻译:自我进取,支持不懈经验22:要教训恃强凌弱者翻译:其实就是潘石屹说过的一句:没事别找事,有事别怕事经验23:你就是你,千万别自卑翻译:保持自己的本色,这正是自己最大的优势经验24:快乐在于到达目的地的过程本身翻译:不用翻译了,就是这么回事关于销售的N多好建议:三点个人信仰:1、人们只想跟他们喜欢的人做生意2、推销就是赞美好产品,谴责坏产品,如此而已3、时刻牢记是谁在主导你正在销售的市场杰出销售人员法则:1、走出去2、包装好商品3、巧妙地使用时间4、永远讲真话,永远5、勤于练习功课6、学会说:“我懂了,我懂了”7、把自己的目标基础建造成金字塔型8、人人想要的,人人都想要;人人不想要的,人人都不想要9、到外面去拼搏10、制定路线图如何制定路线图(你的销售目标和计划)1、左脑推理方式:你想要赚多少钱?2、右脑直观方式:画一幅美丽的图画3、专门腾出一天的时间4、找一个远离你办公桌的地方5、组织好你的参考材料6、建立一个联系档案7、就自己的个人优点和弱点弄出一个清单8、仔细研究一下你过去的营销记录9、搞清楚自己客户的共性是什么10、对客户进行等级分类11、制定一个“回避清单”12、扩大自己的最佳客户源13、找出扩大业务的三种新方式14、雇人帮忙15、确定自己下次制定计划的日期如何进行keynote1、练习、练习再练习2、请求最后一个出场3、要确保吸引顾客的全部注意力4、替自己找一个头衔5、拼凑一个“我爱我”包装(装好各类成就)6、利用第三方的认可7、即使你没有什么成就可言,照样可以找到可夸耀的东西8、使自己成为二人销售团队里的半边天9、带上助手10、展示你的热情11、不管生意是否做成,总要给客户一个“谢谢你”便条

《地产女王》

《地产女王》

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