

《与鲨共泳》

图书基本信息

书名：《与鲨共泳》

13位ISBN编号：9787508605128

10位ISBN编号：7508605128

出版时间：2006-1

出版社：中信出版社

作者：哈维·麦凯

页数：194

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

《与鲨共泳》

内容概要

商业的形态越来越复杂，商业的成功已经越来越艰难，并越来越无法持久，来自竞争对手的压力、来自新技术的压力、新渠道的压力、消费者新喜好的压力，这些都一条条可怕的大鲨鱼，随时都有可能把你吃掉。

但不论商业形态如何变化，总有一些恒久不变的原则，掌握这些原则，你成功的希望就会更大一些。这些原则探究的是一个人如何培养商业的直觉、建立商业人脉、分析消费者喜好、掌握谈判技巧...这些原则关注的是一种综合的素质，而不是单方面的技能。

被誉为世界第一的人脉专家，在美国有着“奇迹先生”美誉的哈维·麦凯的这本书，目的就是让你具有一种整体的商业素质，它是麦凯30年来累积精炼的商场智慧。无论是对商业世界的新手还是老将，也无论是生意与个人生活，这些敏锐、深刻的寓意和原理都是无价之宝。

阅读这本智慧闪耀的著作一定会让你受益匪浅，你能学到：

如何赢得销售优势。你能约见绝对不想见你的人，让他们高高兴兴地说“是”。

如何赢得管理优势。使用一种叫做“麦凯66”的系统，你能掌握有关客户、目标客户和竞争对手的详尽信息，连中情局都会羡慕你。

如何赢得谈判优势。你能学会“笑着说不”，学会“派出克隆人”。

.....

《与鲨共泳》

作者简介

哈维·麦凯世界顶级人脉专家，被国际演讲协会评为世界五大演讲家之一，被美国《财富杂志》赞誉为“奇迹先生”。麦凯是市值上亿美元的麦凯信封公司的首席执行官。这家公司是他在26岁时创建的。2004年4月，他获得了声名赫赫的“白手起家”奖（Horatio Alger Award）。此外，麦凯还是全美多家报纸的财经专栏作家，《纽约时报》畅销书的作者。他的前两本书《与鲨共泳》和《当心裸男》都是《纽约时报》畅销榜的头名，而且至今仍被《纽约时报》列在历史15佳启迪性商业著作中。而另两本著作——《口渴之前先挖

《与鲨共泳》

书籍目录

推荐序 作者序 引言 第一个道理 第1章 麦凯销售篇 箴言1 重要的是价值判断 箴言2 让客户自动上门 箴言3 了解你的客户与了解你的产品一样重要 箴言4 为每位客户建立麦凯668问档案 箴言5 掌握麦凯66问档案 实战须知 箴言6 面对客户时放低你的姿态 箴言7 关键在于你了解你的客户，而不是愣头愣脑地冲上去提出一个看上去很诱人的交易 箴言8 老二总有一天会成为老大 箴言9 把一座城市里最好的餐厅变成你的私人俱乐部 箴言10 成功人士都是写信大师 箴言11 让卖给你东西的人也来买你的产品 箴言12 世界上

《与鲨共泳》

章节摘录

让客户自动上门 日本人对典型的美国式营销计划有一种非常简单的描述方式：准备好了吗？开火！瞄准点！这显然也是葛米基恩的方法。他们本可以问自己几个简单的问题：我在卖什么？我怎么创造需求？我要把它卖给谁？这些人真正想要的是什么？可他们什么都没想就一头扎了进去。如果葛米基恩兄弟换一种方式，结局会有什么不同呢？让我们设想一下。他们在卖一家商场？不。在卖就业机会和税收？部分是。在卖别人也有很强需求的东西？很大程度上是。这种推销是让客户知道自己够资格享用这种产品

《与鲨共泳》

媒体关注与评论

戴尔·卡耐基经典名著之后的最佳成功学著作。——沃伦·本尼斯 一个珍贵的思想宝库。我真想独享这些智慧，这样我就会比人任何人都成功。——肯·布兰查德 哈维·麦凯是简明、犀利、生动传神地阐释商业智慧的大师。——汤姆·彼得斯 超级推销员的秘诀。——《华尔街日报》 我刚拿起这本书便爱不释手了。每一课都简明、中肯、一针见血。雅诗兰黛的所有管理人员都将拜读这本书。我相信我们借此领先一步。——伦纳德·兰黛，雅诗兰黛有限公司总裁兼CEO 这是我读过的最好的启迪性著作之

《与鲨共泳》

精彩短评

- 1、了解客户的66问
- 2、最后一小节最有启发
- 3、不值一看。
- 4、 都很入门的技巧东西，还不一定适合，看了就忘了，此类书没有必要买。
- 5、 精华：66表格，和竞争对手12表格，还有让员工站在老板位置，怎么对付员工
- 6、 贝塔斯曼书友会买的第一本书...
- 7、 除了喜欢在书里想各种点子让你做事情用到信封，麦凯其他时候说的还挺实在。
- 8、 适合销售，的确说的很有道理。
- 9、 与1991年的《攻心为上》，其实是同一本书，不过，真的是好书！如果你做销售，做客户关系管理，这是入门教材！
- 10、 非常有用的一本书
- 11、 66问档案mark ~
- 12、 人脉的力量无穷
- 13、 如何获得长期、优质的人脉。
- 14、 与1991年的《攻心为上》，其实是同一本书，不过，真的是好书！如果你做销售，做客户关系管理，这是入门教材！

同时，如果你希望与别人建立长期的友谊，纯的友谊，你也可以从这本书学到很多东西。

- 15、 入门教材。里面很多东西是经典，不过看的懂是一回事，真正能用起来是另外一回事。
- 16、 谈判之前确定利益点，利益临界点和底线，设定拒绝的时机

《与鲨共泳》

精彩书评

1、与1991年的《攻心为上》，其实是同一本书，不过，真的是好书！如果你做销售，做客户关系管理，这是入门教材！同时，如果你希望与别人建立长期的友谊，纯的友谊，你也可以从这本书学到很多东西。

《与鲨共泳》

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