

《销售成就人生》

图书基本信息

书名：《销售成就人生》

13位ISBN编号：9787533748876

10位ISBN编号：7533748875

出版时间：2011-3

出版社：安徽科技

作者：蔡国友 编

页数：294

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

《销售成就人生》

内容概要

《销售成就人生》是一本针对职业销售员的专业训练教程，也是一本对所有职业都有用的训练教程。教师、教练、销售经理可以借此有计划地训练学生、学员及员工，学生、学员也可以借此一步步地训练自己。

择业，是困扰每位年轻人的重大问题；就业，是许多人倍感挫折的无奈经历；乐业，常常在养家糊口的压力下被严重扭曲；成业，常常因力不从心的可望不可及而泯灭。

选择的困惑。可能是因为你没有把一些最基本的东西想明白。职场的被动。根本原因一定在于你自己欠缺职业性和职业力。一味地归罪于环境的复杂险恶，终究于事无补。

人人都能获得职业上的成功。关键在于你自己是否真正想清楚，真正愿行动。

商业精英的成功秘诀，是他们良好的职业态度、职业行为、职业知识和职业能力。要知道，这些都是需要经过严格训练或职场摔打而获得的，你想获得职业上的成功吗？那你就一定要经受严格而系统的职业训练，或者勇敢地投身残酷的职场经受千锤百炼。

《销售成就人生》

作者简介

蔡国友，世界500强企业资深销售教练，被誉为中国销售实战教练第一人，曾在省级农技推广、植保、药检单位担任过主要领导。曾就职于瑞士汽巴嘉基公司、瑞士诺华公司、瑞士先正达公司，古巴朗伯姆公司，历任销售经理，中国市场营销支持、亚太地区培训讲师、中国首席代表。北京思创格管理咨询公司首席讲师合肥财经职业学院商务学院、农商学院院长：经销商大学校长。曾为美国罗门哈斯公司、中国机械设备进出口集团、北京大北农集团、正大集团、西洋集团、北大荒种业集团，吉粮集团、江苏克胜集团等上百家企业与教育单位进行过咨询、策划、培训。

《销售成就人生》

书籍目录

第一篇 职业态度 训练之一：职业认同 训练之二：环境辨识 训练之三：积极心态 训练之四：助人为本 训练之五：责任意识 训练之六：奋斗精神
第二篇 基本能力 训练之一：发现问题 训练之二：逻辑分析 训练之三：释放善意 训练之四：表达能力 训练之五：记忆能力 训练之六：危机处理 训练之七：创新突破 训练之八：持续学习
第三篇 行为习惯 训练之一：注重仪表 训练之二：言行举止 训练之三：时间管理 训练之四：目标管理 训练之五：顾全大局 训练之六：关注细节 训练之七：换位思考 训练之八：总结反省
第四篇 销售技巧 训练之一：做好访前准备 训练之二：客户接近技巧 训练之三：探寻购买动机 训练之四：做好产品呈现 训练之五：处理客户异议 训练之六：辨认购买信号 训练之七：抓住时机缔结 训练之八：成功留住客户

马克思以前的唯物论，离开人的社会性，离开人的历史发展，去观察认识问题，因此不能了解认识对社会实践的依赖关系，即认识对生产和阶级斗争的依赖关系。首先，马克思主义者认为人类的生产活动是最基本的实践活动，是决定其他一切活动的东西。人的认识，主要地依赖于物质的生产活动，逐渐地了解自然的现象、自然的性质、自然的规律性、人和自然的关系；而且经过生产活动，也在各种不同程度上逐渐地认识了人与人的一定的相互关系。一切这些知识，离开生产活动是不能得到的。在没有阶级的社会中，每个人以社会一员的资格，同其他社会成员协力，结成一定的社会关系，从事生产活动，以解决人类物质生活问题。在各种阶级的社会中，各阶级的社会成员，则又以各种不同的方式，结成一定的生产关系，从事生产活动，以解决人类物质生活问题。这是人的认识发展的基本来源。

人的社会实践，不限于生产活动一种形式，还有多种其他的形式，阶级斗争，政治生活，科学和艺术的活动，总之社会实际生活的一切领域都是社会的人所参加的。因此，人的认识，在物质生活以外，还从政治生活文化生活中（与物质生活密切联系），在各种不同程度上，知道人和人的各种关系。其中，尤以各种形式的阶级斗争，给予人的认识发展以深刻的影响。在阶级社会中，每一个人都在一定的阶级地位中生活，各种思想无不打上阶级的烙印。

马克思主义者认为人类社会的生产活动，是一步又一步地由低级向高级发展，因此，人们的认识，不论对于自然界方面，对于社会方面，也都是一步一步地由低级向高级发展，即由浅入深，由片面到更多的方面。在很长的历史时期内，大家对于社会的历史只能限于片面的了解，这一方面是由于剥削阶级的偏见经常歪曲社会的历史，另一方面，则由于生产规模的狭小，限制了人们的眼界。人们能够对于社会历史的发展作全面的了解，把对于社会的认识变成了科学，这是到了伴随巨大生产力——大工业而出现近代无产阶级的时候，这就是马克思主义的科学。

马克思主义者认为，只有人们的社会实践，才是人们对于外界认识的真理性的标准。实际的情形是这样的，只有在社会实践过程中（物质生产过程中，阶级斗争过程中，科学实验过程中），人们达到了思想中所预想的结果时，人们的认识才被证实了。人们要想得到工作的胜利即得到预想的结果，一定要使自己的思想合于客观外界的规律性，如果不合，就会在实践中失败。 ……

《销售成就人生》

精彩短评

- 1、一本很好的书，值得大家都看看。
- 2、不错的书，内容很实在！
- 3、说是销售书籍，但往里面深入了解，这本书是每个心中有梦在孩纸都应该看的，通过销售，更深层了解成功思维，了解自己~~

《销售成就人生》

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