

《世界上最成功的销售方法2》

图书基本信息

书名：《世界上最成功的销售方法2》

13位ISBN编号：9787121122378

10位ISBN编号：7121122375

出版时间：2011-4

出版社：电子工业出版社

作者：诺瓦尔·霍金斯

页数：300

译者：刘伟

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

《世界上最成功的销售方法2》

内容概要

《世界上最成功的销售方法2》以充实的事例阐述这样的事实,无论你从事什么职业,只有通过有效的运用推销术,持续不断的增加自己的成功条件并高校的完成一切工作,你的成功才能得到保障,同时,全书介绍种种正确运用推销术以提升自身价值和亲和力的方法和途径。

《世界上最成功的销售方法2》

作者简介

《世界上最成功的销售方法2》

书籍目录

《世界上最成功的销售方法2》

章节摘录

假如一个人获得了一个机会的话，他也许不会令“客户”感到失望。他也许知道哪些地方非常需要自己去施展才华，而且还知道只要对方认识到了自己的才华，他们一定会非常欣赏自己。但是，无论他付出多么大的努力争取，机会之门也许始终不会为他敞开。这时候，他的失败似乎完全是不公平的——是命运所造成的、令人极为恼火的不公平。如果一个人知道自己完全有能力胜任一个更高的职位，那么，在申请这个职位的时候，他会充满自信。但是，他真实的能力也许并不会得到上司的认可。因此，尽管他有充分的理由相信自己能够胜任一个更高的职位，但他渴望已久的升职机会可能会化为泡影。如果他在工作中的成就和努力的争取无法为自己赢得一个晋升的机会，那么他将会变得灰心失望，从而失去对工作的热情和对生活的乐观。一段时间之后，他的雄心壮志就会消磨殆尽。最后，闷闷不乐、黯然神伤的他会承认自己是一个失败者，但却认为这并不是自己的错。事实上，如果不去考虑极其例外、无法预料的命运对人生造成的消极影响，那些本来可以获得成功的人都应该为自己的失败承担起全部的责任。他们认为自己是环境或者命运的牺牲品，然而事实并非如此。他们的失败是因为他们忽视了成功秘诀四个要素中的第一个要素。他们虽然拥有了成功的潜力，但却没有具备成功者必须具备的一种充满活力的品质。他们缺乏那些自力更生的成功者所具有的一种基本特征：通过自己的争取获得成功的机会——这是一种更高层次上的能力，但是任何一个智力正常的人都可以通过学习培养出这种能力。 ……

《世界上最成功的销售方法2》

编辑推荐

诺瓦尔·霍金斯毫无疑问是推销界的天才。他从一个普通的注册会计师，一跃变成福特的全球营销总监，并担负起当时最伟大的汽车销售项目——T型车的销售，其最终的成就令全球瞩目。而后，他再次加盟通用汽车，领衔雪佛兰项目，令福特再也无法专美于前，使通用一跃而起，成为世界第一大汽车公司。霍金斯的推销秘术是什么？我们可以从他两部重量级的著作中窥得一斑。在《世界上最成功的销售方法》中，霍金斯创建了一个“销售流程”，从而使销售如同流水线一样可以操作，可以控制。为后人树立了一种按计划、有步骤实施销售目标的营销典范。而在《世界上最成功的销售方法2》中，则全面揭开了塑造最伟大推销员的秘密。正如《世界上最成功的销售方法2》的英文书名所展示的那样：必然成功。这就是霍金斯之所以必然成功的秘密，同样，也会是学习《世界上最成功的销售方法2》的任何推销员必然成功的秘密。一种令销售业绩奇迹般增长132倍的方法，一种培养和修炼顶级推销员的高级训练教程，为什么有些人必然成功，有些人却注定失败？不同于《世界上最成功的销售方法2》的姊妹篇《世界上最成功的销售方法》，霍金斯在这儿传授的乃是一个伟大推销员自我养成的技巧。现在，你将要推销的商品将是这个世界上最有价值的东西——你自己。真正的成功推销，首先要将自己推销出去，然后才是销售商品。每一个希望获得成功的人都必须要知道如何最有效地推销自己。无论你处在任何一个行业、从事任何一种职业或者经营着任何一种生意，都可以肯定地说，不善于推销自己将会给你的理想和希望造成致命的打击。霍金斯将自己成功地推销给福特，推销给通用汽车。他能，你也能！销售，一份公次总统的伟大职业。任何人都没有权利不去成功，成功是你责无旁贷的义务。销售，最重要的是推销自己的能力和才华！一个伟大推销员必备和首要的能力，就是先将自己卖出去。让你的客户——无论是自己的老板，还是产品的用户——相信你这个人，认可你这个人。史上最经典的推销员培训课程。世界第一流推销员所推崇的销售圣经。福特全球营销总监的自我推销方法。

《世界上最成功的销售方法2》

精彩短评

- 1、非常好的书，想好好看一下！
- 2、超级有来头
- 3、交给业务去看了
- 4、针对推销员的书
- 5、世界上最成功的销售方法2
- 6、开导思维

《世界上最成功的销售方法2》

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