

<<如何在人生中推销自己>>

图书基本信息

书名：<<如何在人生中推销自己>>

13位ISBN编号：9787121010262

10位ISBN编号：7121010267

出版时间：2005-4

出版时间：电子工业出版社

作者：希尔

译者：李旭大

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：<http://www.tushu007.com>

<<如何在人生中推销自己>>

内容概要

在人才济济的现人代社会里，要想脱颖而出并实现自己的目标，就必须学会把自己推销出去。成功学大师拿破仑·希尔在本书中将传授给你宝贵的经验和实用的理论。

你可以从本书中学会：

如何进行明智的人生规划

如何向社会提供超值服务

如何获得理想的职位

如何拥有顶级推销员的优秀素质

如何成为像亨利·福特那亲成功的“人生推销员”

无论你是推销产品还是推销自己，本书都会让你业绩非凡，梦想成真！

<<如何在人生中推销自己>>

作者简介

拿破仑·希尔（Napoleon Hill，1883-1970），现代成功学奠基人，世界上最伟大的励志大师之一，生于美国，幼年丧母，早年生活坎坷。

从1908年起，希尔在钢铁大王安德鲁·卡内基的帮助下，开始了长达20多年的成功学研究，拜访了500多位在美国政治、工商、科学和金融等领域取得卓越成就的高层人士、完成了具有划时代意义的名著——《成功法则》。

希尔总结的十七条成功法则激励了全球数千万人，他本人则被誉为“百万富翁的创造者”。

他曾被威尔逊和罗斯福总统聘为总统顾问，从而影响了美国历史的进程。

他的著作还有《思考致富》、《如何提高你的薪水》等。

其作品被翻译成26种文字、在34个国家出版。

<<如何在人生中推销自己>>

书籍目录

作者序：挑战人生

前言

第一部分 顶尖推销术的基本规则

第1章 介绍

第2章 你需要聪明的规划才能获得成功

第3章 出色的推销策略

第4章 出色推销员必须具备的素质

第5章 自觉暗示——推销术的第一步

第6章 集体智慧

第7章 专注

第8章 进取心与领导力

第9章 确认评估潜在客户

第10章 控制潜在客户的思想

第11章 成功结束推销的艺术

第二部分 推销术在提供个人服务中的应用

第12章 选择职天

第13章 选择一个主要的人生目标

第14章 培养额外付出的习惯

第15章 良好的个性

第16章 合作

第17章 如何获得工作

第18章 如何选择职业

第19章 作好时间计划

第20章 谋求职位的主要计划

第三部分 全面分析亨利·福特的成功方法

第21章 主要目标

第22章 坚持

第23章 自信

第24章 决定

第25章 体育精神

第26章 作好时间与开支计划

第27章 谦逊

第28章 提供超值服务的习惯

第29章 出色的推销员福特

第30章 积攒力量

第31章 自制

第32章 有组织地付出努力

第33章 个人主动

第四部分 一套有4千年历史的成功法则

第34章 如果我是总统

第35章 应用中的黄金定律

第36章 心态必须摆正

第37章 我的一些个人经验

第38章 雇主与雇员之间的战争

第39章 全新的世界

<<如何在人生中推销自己>>

<<如何在人生中推销自己>>

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:<http://www.tushu007.com>