

<<怎样销售你自己>>

图书基本信息

书名：<<怎样销售你自己>>

13位ISBN编号：9787300175973

10位ISBN编号：730017597X

出版时间：2013-6-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：(美)吉拉德,(美)凯斯摩

译者：王淑贤

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>

## <<怎样销售你自己>>

### 内容概要

无论从事哪个行业的销售工作，你都必须首先把自己成功销售出去。

在《乔·吉拉德巅峰销售丛书：怎样销售你自己》中，乔·吉拉德凭借自身不凡的销售经历和工作生活中的真实故事，为你揭示了成功销售自己最重要的秘密：如何了解自己的优势，确定职业目标；如何寻找你最具活力的个人特质，并向他人展现出来；如何培养基本的自我销售技能；为什么要学会微笑；怎样用好诚实和承诺的力量；如何成为良好的倾听者，获得客户的长久信任；如何将工作转化为成功的舞台并产生预期的销售业绩。

《乔·吉拉德巅峰销售丛书：怎样销售你自己》适用于所有行业从事产品销售的人们，是企业培训销售人员的最佳教材，也可作为营销专业教师和学生的辅助参考资料。

<<怎样销售你自己>>

作者简介

作者:(美)乔·吉拉德、罗伯特·凯斯摩 译者:王淑贤、马亚博、李谦

## <<怎样销售你自己>>

### 书籍目录

#### 第1章 向自己销售你自己

我们都是销售员

你必须向自己销售你自己

你是唯一的

怎样显示你就是“第一”

让你自己兴奋起来

喜欢上自己的三步骤

把不满当作赞美

你应该注意的三种人

怎样走向胜利之路

#### 第2章 如何向别人销售你自己

产品包装要具有可售性

要了解你卖的是什么东西

职业高尔夫球员的故事

我的挑战者：杰克·拉兰纳

三种保持身材的练习

#### 第3章 建立自信和勇气

世界上最有力量的词：信心与恐惧

自信会不断生长

恐惧与信念

消除恐惧的5个法则

按下信心的快门

#### 第4章 培养积极的心态

学那个研究天空的人

如何拓宽你的视野

学那个打开天空的人

#### 第5章 锻炼你的热忱

金手套的故事

把目标变得有趣

半个星期预约的故事

哥伦布的热忱：发现新大陆

#### 第6章 学习倾听

“我的医生儿子”

倾听是一项精致的艺术

“公园长椅上的倾听者”的故事

#### 第7章 会说另一种语言

用母语做双语表达

在适当的时机说出适当的字眼

#### 第8章 记忆管理

记忆超群的妙用

手指上的线：记忆管理法

#### 第9章 诚实为上

圣者的故事

谎言的代价

说实话的将军

## <<怎样销售你自己>>

我的背痛

第10章 承诺的力量

承诺：衡量真诚的标准

三思而后言

承诺是一种合约

第11章 微笑的魅力

那个微笑的女孩使我眼前一亮

微笑是真正的问题解决专家

微笑永远不会令人失望

融化钢铁的微笑

完成交易的微笑

如何创造更多微笑

第12章 做个走两英里路的人

波浪舞的故事

正面的结果

买卖才刚开始

第13章 年轻人的自我销售法

面试和简历

如何应对面试

继续自我销售

准备的重要性

第14章 年长者的自我销售法

我的外婆：耐心带来快乐

看看自己拥有什么

年龄不等于走下坡路

为别人而活

第15章 销售你自己和你的产品

基本的销售策略

吉拉德销售精神

第16章 销售你自己和你的服务

铺砖头与盖教堂的故事

服务的销售策略

销售一个有保障的未来

教学相长

向解决问题的专家学习

手术床边的个人包装

第17章 销售自己却不出卖自己

如何避免出卖自己或别人

第18章 吉拉德的连锁奇迹

250法则

强调积极的一面

报酬呢？

你收获了什么？

给自己相乘的效果

第19章 持之以恒的报偿

人生是一场马拉松

<<怎样销售你自己>>

通往成功的电梯坏了  
持之以恒的3个法则

.....

<<怎样销售你自己>>

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>