

<<先做推销员、再做总经理>>

图书基本信息

书名：<<先做推销员、再做总经理>>

13位ISBN编号：9787502168537

10位ISBN编号：7502168532

出版时间：2009-1

出版时间：石油工业出版社

作者：周伟光

页数：319

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>

## <<先做推销员、再做总经理>>

### 前言

拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。

”一名没有进取心的士兵的命运始终掌握在别人手中。

同样，一个不想当老板的推销员也注定只能成为一个平庸的“打工者”：虽然整日在外奔波劳碌，但最终却一无所成。

面对那些成功人士拥有的财富、地位和荣誉，回过头看看自己拥有什么？

无非就是亲人期待的目光和怎么去养家糊口的压力。

“为什么他们行，而我却不行？

”这是萦绕在每个有志向的推销员心中的不解难题。

调查显示：在这个世界上，83%的富翁都曾做过推销员，商界领袖中更是十有八九都曾在推销员这个岗位上挖掘过成功的秘密。

李嘉诚推销过玩具；曾宪梓推销过领带；比尔·盖茨推销过软件；巴菲特推销过口香糖；宗庆后推销过冰柜和文具；等等。

这些商业巨贾们都曾挥汗如雨地推销过自己手中的商品，并且后来都获得了成功。

他们用自己的传奇经历述说了推销员这个职业在他们人生历程中所留下的光辉印记。

其实想要成为一名总经理，你必须拥有相应的智慧、能力等必备的基础条件，这样才能使你在澎湃的商海中自如地驾驭你所领导的团队。

做好推销员其实就是打基础的过程，只有把基础打好，才能以推销员这个人生角色为跳板，去办公司、去当老总、去搏击商海，从而开创自己的事业。

否则就只能是白费心思，最终还是一无所获。

那么我们如何打好成为一名总经理的基础呢？

两千多年前，经国巨贾吕不韦就曾指点过那些渴望进取的人们：“善学者，借人之长以补其短。

”这句话已经明确告诉人们：获得进步的最聪明的方法就是必须在实践中不断地去学习，汲取别人的宝贵经验，然后在不断的努力拼搏中创造更多更大的机遇。

推销的过程正是一种学习的过程，从加入到推销员行列开始，你就要在实践中去学习推销方面的各种知识，去掌握如何同各种不同的客户打交道。

可以说，推销更是一种自我训练的过程。

推销大师乔·吉德拉说过：“推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

”推销可以训练自己在面对不同的情况时该做什么，怎么去做。

这些在别的行业中很难获得的履历对自己走向更高的人生舞台大有裨益。

为了能使怀揣着无限梦想的推销员们能够精准地采摘到成功的果实，本书在向大家阐述有关推销方面知识的同时。

结合了二百多个大家耳熟能详的，曾经通过推销这个行业积累经验，并且走向成功的中外知名企业的总经理、董事长、CEO等人的真实事例，并加以分析、阐释。

从他们的推销经历中寻找他们为了追寻梦想而勤奋努力，并最终获得成功的真谛。

本书通过以往推销著作中所没有的理论与实例有机结合的搭配方式，向推销员们清晰地展示了应该如何通过自己的人生角色去学习素养；去树立自信；去积聚勇气；去直面挫折；去磨练毅力；去展现魅力；去获得面子；去修炼口才；去学习管理；去磨合家庭，等等；从而获得成为一名总经理所必须具备的素质与能力。

推销员朋友们可以通过这本“行业宝典”，鼓舞和激励自我，完善和挖掘自我；已经在事业上取得一定成绩的朋友也可以通过这本“名人资鉴”重新定位自我、对比升华自我；为了梦想而准备大干一场的朋友更是可以通过这本“圆梦真经”了解和参悟怎样去开辟事业，怎样去获取成功，怎样去丰富自己的人生。

希望推销员朋友们能够从本书中获得自己想要的答案，用知识充实自己的头脑，用智慧、能力打造自己事业上的风帆，泛着坚定无悔的涟漪，穿越前方浩瀚海洋中夹杂着坎坷、挫折、迷茫与困惑的浪涛，飞向那人生中等待去探索、等待去开拓的朗朗天空。

<<先做推销员、再做总经理>>

用心中的梦想去打造自己的传奇，用点滴的汗水去编织通往事业巅峰的天梯！

## <<先做推销员、再做总经理>>

### 内容概要

调查显示：世界上80%以的富翁都曾做过推销员，商界领袖中更是十有八九都曾在推销员这个职位上挖掘过成功的秘密。

人们熟知的李嘉诚，就曾经推销过玩具；曾宪梓推销过领带；比尔·盖茨推销过软件；股神巴菲特5岁时就推销过口香糖等等。

这些商业巨贾们都曾挥汗如雨地推销过自己手中的商品，他们用自己的传奇经历述说了推销员这个职业往他们人生历程中所留下的光辉印记。

为了使怀揣无限梦想的推销员们能够精准地采摘到成功的果实，《先做推销员再做总经理》在阐述有关推销各方面知识的同时。

结合众多曾经通过推销这个行业积累经验，并且最后走向成功的中外知名企业的总经理、董事长、CEO的真实事例，进行分析、阐释。

从他们的经历中寻找他们为了实现梦想而勤奋努力，并最后获得成功的真谛。

## <<先做推销员、再做总经理>>

### 书籍目录

第一章 学习推销：素养是基础课1.别瞧不起推销2.提高涵养靠知识3.站在高处找榜样4.在推销中不耻下问5.聪明人不放过学习机会6.推销有道7.勤能补拙8.步步为营有计划9.低调慎行存实力10.脑筋灵活效率高11.正视一切问题12.享受战胜自己的过程13.万物压身当岿然不动14.平和心态有益身心15.好习惯得养成

第二章 勇者之路：永远傲视前方1.我能我行2.永不放弃3.只有想不到没有做不到4.自信应从小事做起5.勇敢迈出那一步6.认为对就继续做7.把目标扩大一倍8.始终满怀希望9.不惧变化10.有勇气否定自我11.敢于面对错误12.运用别人赐予的鞭策13.做事不能冲动

第三章 磨练毅力：把挫折当饭吃1.直面挫折才能守望成功2.失败后别逃跑3.磨练需要恒心4.敢于承受灾难5.把挫折当作转机6.忘掉糟糕的过去7.别让怨恨拖累自己8.放弃同样需要勇气9.换个环境从零开始10.学会转化压力11.习惯承受孤独

第四章 注重形象：展现非凡魅力1.第一印象很重要2.服装仪表整洁大方3.热情博得好感4.坐有坐相站有站相5.把握好距离再使眼神6.请露出宝贵的笑容7.适当时尚可以增加魅力

第五章 勤练武艺：做到样样精通1.上阵之前请先擦枪2.业务是最好的老师3.会得多收获就多4.上门推销效果显著5.敲门有法6.小邮票大生意7.电话推销很常见8.一张网能兜住千万客源9.萝卜白菜各有所爱10.谈判桌就是战场

第六章 修炼口才：一张嘴可以决定成败1.口可解危2.嘴中有谋3.不在忽悠在于诚4.让顾客注意你5.选择适当话题6.形象说明最直接7.因人而异靠分析8.原则与灵活兼有9.转变顾客的意志10.反向诱导反着来11.让顾客作出决定12.让顾客认同你13.浇灭顾客的烦躁14.打消疑虑用实在15.以退为进使手段16.赞美使人飘飘然17.吹毛求疵易中招18.以柔克刚软为上19.用兴趣吸引顾客20.醉翁之意不在酒21.不同顾客各个击破22.主动在手别无所求23.让事实说明能力

第七章 积累人脉：广泛参与社交活动1.有人脉就有生意2.社交场所就是推销天堂3.通过别人看自己4.主动去接触5.多个朋友多条路6.交朋友要多沟通7.从沟通中发现机会8.领会上司的意图9.上司换人别抵触

第八章 大胆出击：先练脸皮，再说面子

第九章 练洞察力：眼观六路，耳听八方

第十章 把握时机：主动可以捕获机遇

第十一章 掌握客户：就等于掌握明天

第十二章 信誉至上：让信誉成为最亮的名片

第十三章 学会管理：管理知识尽在推销过程中

第十四章 三省吾身：在自省中采摘成功

第十五章 磨合家庭：情感产生动力

第十六章 实现跨越：从推销员成为总经理

## <<先做推销员、再做总经理>>

### 章节摘录

第一章 学习推销：素养是基础课      9.低调慎行存实力      在金融事业上，我宁愿做一个稳抓稳打的保守派。

这并不表示我不敢参与竞争。

我不相信激进狂想的权威，只相信竞争的权威。

——李文正（印度尼西亚力宝集团董事长）      低调、谨慎是保护自己的最有效的盾牌，它可以随时变为武器，成为你在事业大路上拼搏的“锋芒”。

推销员在推销时有必要采取一定的谨慎战略，既不让对手或身边的人了解自己的虚实，又可以不受干扰地按照自己的计划去完成目标。

推销员之间存在着明显的竞争关系，如何在这种关系中隐藏自己的实力是推销员追求的一种境界。

本来你的推销很成功，或者非常成功，而你却因此变得张狂，在任何人面前，或在别人询问当中夸耀自己，就很容易引起同行的“窥视”，也许明天就会有人跟你去抢客户，使你陷入不利境地。所以推销员在面对眼前的成效时应尽量做到谨慎、低调，用业绩说明能力，而不是用嘴去“吃”掉业绩。

中国有句俗话说得好：闷声可以发大财。

阿尔布莱希特兄弟就做到了这一点，他们不但发了大财，而且还给我们留下了一个很好的例证。

直到特奥阿尔布莱希特被匪徒绑架后付出了创纪录的700万马克赎金，德国人才知道兄弟俩靠廉价店至少赚了多少钱。

由于兄弟俩几十年如一日从不接受任何采访，过着近乎隐居般的生活，即使到网络媒体高速发达的今天，也看不到有关这兄弟俩的只言片语，媒体拍到他们最新的照片也是十几年前的。

据2004年《福布斯》杂志公布的世界富豪排行榜显示，卡尔的个人净资产为230多亿美元，排行第3位，特奥的个人净财产是181多亿美元，排行第14位，他们的资产总值达411亿美元。

阿尔布莱希特兄弟俩出生于德国埃森市的一个矿工家庭，第二次世界大战后从母亲手中接过了一家以卖奶酪为主的杂货店。

杂货店的生意并不是像现今超市那样人头攒动，生意不济时，兄弟二人就自己到街上薄利推销奶酪。当人们从他们手中买到这么便宜的奶酪时，都认为他们这样近似于白送的推销是赚不到钱的。

.....

## <<先做推销员、再做总经理>>

### 编辑推荐

《先做推销员再做总经理》教你做好推销员其实就是打基础的过程，只有把基础打好，才能以推销员这个人生角色为跳板，去办公司、去当老总、去搏击商海，从而开创自己的事业。

用心中的梦想去打造自己的传奇，用点滴的汗水去编织通往事业巅峰的天梯！ 调查显示：世界上80%以的富翁都曾做过推销员，商界领袖中更是十有八九都曾在推销员这个职位上挖掘过成功的秘密。

人们熟知的李嘉诚，就曾经推销过玩具；曾宪梓推销过领带；比尔·盖茨推销过软件；股神巴菲特5岁时就推销过口香糖等等。

这些商业巨贾们都曾挥汗如雨地推销过自己手中的商品，他们用自己的传奇经历述说了推销员这个职业往他们人生历程中所留下的光辉印记。

<<先做推销员、再做总经理>>

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>