

<<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

图书基本信息

书名：<<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

13位ISBN编号：9787506065337

10位ISBN编号：7506065339

出版时间：2013-9-1

出版时间：东方出版社

作者：[日] 田中道信

译者：陈晓丽

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>

## <<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

### 内容概要

本书分四章，分别是猛进，降职，醒悟，成长。

在第一章中，讲述田中道信成为顶级销售的经历。

在日本经济高度成长期，田中道信运用自己卓越的销售才能，销售复印机等办公设备，短短四年内成为了顶级销售员，并以火箭般地速度成为理光集团最年轻的董事。

在做销售员期间，田中经历了多次营销危机，他通过运用与众不同的大胆营销手段，建立理光的销售体系，几度帮助公司摆脱困境，实现扭亏为盈，重铸理光的辉煌。

但也正因为此，田中滋生了骄傲自大、盛气凌人的不良情绪，凡事都以自我为中心，这为其日后遭遇营销生涯的最大失败埋下了伏笔。

在第二章中，讲述田中道信突遭降职经历。

随着宠爱田中道信的理光第一任社长市村清的离世，政府官员出身的馆林成为理光集团第二任社长，但由于田中道信除了把市村社长视为自己的标准和榜样外，没有把包括馆林社长在内的任何人放在眼里，所以面对与市村社长工作理念和工作方法完全不同的馆林社长，田中道信没有表现出下属对上级应有的尊敬；对平级，不论什么决定，都自认为自己是正确的；对下级，从来都是一个人说了算。这种唯我独尊的做法，最终导致曾经风光无限的田中道信看似突然实则必然的遭受降职的命运。

在第三章中，讲述了田中道信赋闲后从满腹牢骚到幡然悔悟的过程。

在长达四年的赋闲时光里，田中道信一开始牢骚满腹，但是随着时间的推移，他逐渐意识到，自己之所以能成为顶级销售，并非全是自己个人力量的结果，而是因为有理光这个好的平台、有所有同事的齐心协力，而以前的自己总是认为功劳是自己的，从来不把别人放在眼里，实在是太过盛气凌人，不可一世了。

在第四章中，讲述了幡然悔悟后的田中道信东山再起的故事。

赋闲四年后，在朋友的帮助下，田中道信得以重返职场----理光集团下属的三爱公司，拥有了重新证明自己的机会和舞台。

由于自己特殊的职场经历，田中非常注重心态、方法等在工作中的重要性，因此，面对长年亏损的三爱，他对员工进行观念改革，引进TQC体系，短短四年内让三爱公司扭亏为盈，并成为日本女装行业的翘楚。

<<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

作者简介

## <<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

### 书籍目录

#### 第一章 猛进

成功绝非偶然，而是有迹可循。

当我以始终如一的专注、耐心细致的倾听、大胆出击的果敢、积极主动的心态投身营销之中时，就注定了我在五年后就迅速成长为顶级销售员。

- /经济界风云人物市村清先生
- /入职五年后成为顶级销售员的原因
- /不努力就无法发挥出自己的能力
- /用心销售就一定能成功
- /不跑冤枉路就做不好销售
- /商界生涯中，有时需要赌一把
- /不惧眼前损失，大胆出击
- /己所不欲，勿施于人
- /只要专注于工作，总能找到解决问题的办法

#### 第二章 降职

降职亦非意外，而是早已注定。

物极必反，盛极则衰。

哪怕是最顶级的销售员，如果认识不到自己是团队的一员，对别人的忠告和建议置若罔闻，总是将自己凌驾于他人之上，职场的失败必然会如期而至。

- /受人尊敬的经营者必定与众不同
- /不会使用敬语的人难以升迁
- /我反击新社长：一个政府官员出身的社长懂什么
- /实践派PK理论派，和上司争执
- /要做个有修养的男人，时刻不忘自己是组织的一员
- /要做到随时随地诚恳听取别人的忠告
- /身边不断有人获得晋升
- /突然接到降职通知

#### 第三章 醒悟

对于有的人来说，大起大落之后是一蹶不振。

而我却能够把大起大落转化为职场的涅槃，通过总结成功的经验和汲取失败的教训，实现了个人的顿悟，为今后的职场之路找到了方向。

- /平日的信赖关系在困境时发挥了作用
- /了解自身弱点，第一次明白了“人心”为何物
- /不要忘记帮助过你的人
- /“度量狭小导致如此结果”
- /如今努力工作是最重要的
- /因为自己态度有问题，导致被别人误解
- /沦落到“坐冷板凳”的地步
- /无论你遭遇怎样的失败，妻子都支持你吗
- /遭遇困难时，你能否得到朋友的真诚相助

#### 第四章 成长

观念的变革可以激发无限的正能量。

顿悟后的我重返职场，改变的不仅仅是营销的技巧，还有理念、思路以及掌控营销全局的大视野。

<<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

正确的理念加上坚持不懈的实践，最终成就了职场生涯的辉煌。

/软弱的性格只能培养出没有气魄、惯于逢迎之人

/这是一家可以说真心话的公司吗

/仅仅依靠观念论无法抓住问题的本质

/“缺点是个宝”

/值得信赖的上司才能得到员工的拥戴

/总是按习惯行事有时会误入歧途

/有效活用在其他行业积累的经验

/要搞好与员工的思想交流，以鼓舞士气

/仅仅五天时间内就决定的M&A

/现在我在三爱是上天的巧妙安排

附录一 理光三爱集团组织架构图

附录二 三爱的销售额和经常利润发展变化表

译者的话

<<销售之魔之成长篇:销售之魔>>

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>