

图书基本信息

书名：<<销售之魔之方法篇：态度决定能力>>

13位ISBN编号：9787506065344

10位ISBN编号：7506065347

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>

内容概要

作者通过自己三个阶段的工作经历，系统阐释了自己的营销之道。

第一阶段，是作者在46岁之前，当时日本处在高速增长时期。

作为销售员的田中道信，视“顾客第一”，采用“用心营销”。

精通营销技术的田中在从事销售工作仅四年后，就成了顶级销售员。

年仅四十岁就被提拔为理光史上最年轻的董事。

然而当时的田中，从不懂得关心同事，缺乏对同事的温情和体恤，因此进入领导层后，这一弊端逐渐暴露，从而导致在46岁时遭到降职的处分。

第二阶段是46岁—64岁，因为受到很多朋友的鼎力相助，才得以重回理光集团，进入女服专卖的三爱集团。

而此时恰逢三爱营销业绩不佳，所以受命于危难之际的田中开始着手重建公司，而重建公司的第一步就是对员工进行观念改革，田中花1亿日元送员工去被称为人才能力开发中心的教育机构进行观念变革，从而使三爱重建得以成功。

第三阶段是64岁至今，在多家企业担任经营顾问。

在二三十家的企业中担任经营顾问中，田中道信从训练经营者的思维入手，进而帮助企业走出困境或实现企业业绩的不断提升。

在书中，田中道信讲述了在滞销时代的销售秘诀，其中作者认为最重要的是销售员的“态度能力”。

这不是靠培训可以来的，必须自己潜心发现别人的优点，向他人偷师学艺。

田中道信结合自己的亲身经历以及指导过的企业的经验，针对普通销售员、领导者和经营者的不同角色，提出了提高“态度能力”的方法。

这第二、三阶段是本书的精华所在，可谓是浓墨重彩。

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>