

<<九型人格销售经>>

图书基本信息

书名：<<九型人格销售经>>

13位ISBN编号：9787511326904

10位ISBN编号：7511326900

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：梁成斌

页数：255

字数：260000

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>

<<九型人格销售经>>

前言

## <<九型人格销售经>>

### 内容概要

《九型人格销售经》的作者为国际九型人格大师海伦·鲍尔默中国大陆首位亲传华人弟子，300多场培训课程经验，更符合中国人性格的九型人格销售经。中国惠普、中国人寿、太平鸟、杉杉集团、广州电视台、中国银行等80多家集团公司机构内训课程。

## <<九型人格销售经>>

### 作者简介

梁成斌，中国国内第一个得到享誉全球的helen parmal机构专业认证的九型人格导师。

长期跟随海伦·帕尔默学习以及研究九型人格，凭着不断授课的经验，及与世界级大师共同研究的机会，在团体培训上形成了独特的授课风格，已为不同类型的企事业单位组织讲授九型人格形态成长的学问，以及如何将九型人格学（Enneagram）运用在不同层面。

曾为国内外80家以上集团公司机构作此类内训，包括中国惠普、中国人寿、太平鸟、杉杉集团、广州电视台、中国银行等国内外大型企业集团，拥有丰富经验。

## <<九型人格销售经>>

### 书籍目录

推荐序

序言

导语

1号性格：完美者

做那些对的事

1号集中营

如何认出他？

让我如何面对你？

1号销售经

管理你团队中的No.1

2号性格：给予者

人人都爱的“小甜心”

2号么么茶

如何认出他？

让我如何面对你？

2号销售经

管理你团队中的No.2

3号性格：实干者

都是因为我不能输

3号面面观

如何认出他？

让我如何面对你？

3号销售经

管理你团队中的No.3

4号性格：悲情浪漫者

我是一条清澈的溪流

4号山谷

如何认出他？

让我如何面对你？

4号销售经

管理你团队中的No.4

5号性格：观察者

其实你不懂我的心

5号的私密空间

如何认出他？

让我如何面对你？

## <<九型人格销售经>>

5号销售经

管理你团队中的No.5

6号性格：忠诚者

To be or nor to be?

6号花园

如何认出他？

让我如何面对你？

6号销售经

管理你团队中的No.6

7号性格：娱乐者

好玩才重要

7号游乐园

如何认出他？

让我如何面对你？

7号销售经

管理你团队中的No.7

8号性格：领袖者

美丽霸王花

8号的地盘

如何认出他？

让我如何面对你？

8号销售经

管理你团队中的No.8

9号性格：和平者

不要那么累

9号氢气球

如何认出他？

让我如何面对你？

9号销售经

管理你团队中的No.9

致谢

## &lt;&lt;九型人格销售经&gt;&gt;

## 章节摘录

美丽霸王花美女露露有着高挑的身材和轮廓分明的五官，是标准的、装扮时尚的第一眼美女。

无论走到哪里，她永远都能在空中吸引所有人的注意力。

她热情、爽朗、仗义，任何时候都是直来直去，开心的时候像个简单的孩子，愤怒的时候又像是一头怒吼的狮子，在她身上散发着一种直率和野性的美。

她从来都说自己生就了一副女人身，长就了一颗男儿心，而她最遗憾的就是生不逢时。

她常常感慨地说如果生在古代，自己一定是一个统率千军万马的大将军，可以驰骋沙场，掳将杀敌，威风凛凛！

周末到了，从来都是呼朋唤友的她又找来了好朋友Cici和自己一起去逛街，在有限的逛街内创造无限的享受。

因为对她而言，那些琳琅满目的商品让她觉得无限美好和满足。

尤其是秋日的西单，更是人群熙攘，热闹非凡。

面对着林林总总的各色商品，露露从来都有着难以控制的占有欲——想把所有看上眼的都搬回家。

她家里的衣帽间有不少衣服从买回来压根儿就没有穿过，同一款式的围巾不同颜色的买几条，同一款式的毛衣不同颜色的买上几件，风格从卡通可爱到成熟老练，再到温柔淑女，只要你能在时尚杂志上看到的风格都能够她的衣帽间里发现——因为她从来不在意什么风格——“穿在我身上，就是我的风格”！

而她之所以买这么多东西，不是因为漂亮，而是为了证明“我有”！

她最常做的事情就是每过一段时间，把自己的好朋友召唤到家里，把这些都还没有穿过或者是只穿过一次的衣服，送给自己的朋友。

陪同她一起逛街的朋友，在她的强势关怀之下，也只能跟随她的霸王作风——在明珠市场的一个小摊儿前不厌其烦地试着各种各样的物件：“Cici，试试这条围巾！”

“Cici，试试这件马甲！”

“Cici，这个包包不错，背上瞧一下！”

“Cici，戴这副眼镜给我看看！”

“Cici就忙着乖乖地在露露的指挥下来试各种物件。”

一个小时过去后，摊主渐渐不耐烦了，不由得开始嘟嘟囔囔：“你们到底买不买啊？”

试来试去真讨厌。

“Cici听到摊主这么说，未免脸上挂不住，放下东西，拉着露露要走：“对不住啊老板，算了，我们不买了，走吧！”

“她们刚一转身，就听见摊主在背后讥讽的声音：“买不起就别试来试去呀，什么东西。”

“Cici听到就转身回来：“你说谁呢？”

哪有不买东西就骂人的？”

“摊主牙尖嘴利地也不饶人：“就说你呢怎么样？”

没钱冒充什么大尾巴狼？”

一边儿待着去吧！”

”

## <<九型人格销售经>>

### 媒体关注与评论

九型的学习，让我们增加了对人的理解，也更能了解不同性格的人在做事中行为方式的不同。

深入学习梁成斌老师的九型课程，使我们在业务上能更融洽地和客户沟通、相处。

同事之间的协同和配合也变得更加的舒适和自然。

也因此，九型的学习在我们的企业扎下了根。

诚心感谢梁成斌老师。

——太平鸟时尚女装有限公司总经理 陈红朝十年前初识九型人格，略好玩。

五年前深探梁成斌老师的九型人格课程，就游弋在了我的工作和生活中，明了我的突发奇想不符常规的激越冲动，种种都有了出处。

就更加活得坦然，活得勇敢。

——杉杉集团国际品牌部 国际时尚品牌资深设计师 姚玉莲

<<九型人格销售经>>

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>