

<<成功第一步，从推销自己开始>>

图书基本信息

书名：<<成功第一步，从推销自己开始>>

13位ISBN编号：9787511327611

10位ISBN编号：7511327613

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙浩

页数：275

字数：220000

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>

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

### 前言

“他怎么就成功了？  
为何我就没有这种运气？”

也许你抱怨了无数次，却没有反求诸己。

那些成功的人，他们并非仅仅是凭“运气”，而在于及时地将自己推销了出去，抓住了诸多迈向成功的机遇。

事实证明，善于推销自己的人，成功的机会才是无限的。

初涉社会、新人职场、背景低微……摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交陌生人，发现新机会，让生活时时刻刻充满变数，充满希望。

步入社会，我们更要重视经营好自己的人生，即“营销你自己”。

既然是营销，就必须有个好产品，这个产品就是我们自身的能力和素质。

如果没有优秀的个人综合素质，没有丰富的社会阅历，不积极地在生活、工作中接受锻炼，那么再好的捷径在你面前也是漫漫雄关难逾越。

正如一位名家所言：“在当今的时代，成功机遇的分子和竞争对手的分母同时都在增加，当你发现一个职业发展的机会时，你的竞争对手也同时增加了一批。

”所以，真正的捷径来自我们对广阔人脉的拓展、对自身能力的提升、对成功路途的上下求索，来自我们对推销自己的深刻认识，来自我们对发展机会的敏锐把握。

从某种意义上来说，人也是一种商品，你和陌生人的交往过程，也是你向他们推销自己的过程。

是商品就要讲究包装，好的包装和好的品质不一定是完全对等的关系，但是“卖相”不好，会让很多人从根本上失去了探究你的内在品质的兴趣。

看似复杂的东西其实很简单，一个机会放在你的面前，为何不把握？

假如你把相册中最漂亮的照片重新传到资料里，假如你拿起手中电话打给亲朋好友，请他们每天关注你，假如你持之以恒地一直这样做下去……也许，下一个成功者就是你。

现代社会节奏快，竞争白热化，要想在激烈竞争的氛围中脱颖而出，“推销自己”是极其重要的环节，也是必不可少的环节。

尤其是在中国人的传统习惯里，讲究做人与做事，好事也要与关系好的人分享。

只有把人做好了，让贵人了解你，才会有好事垂青你。

因此，“推销自己”的重要性，不言而喻。

衷心祝愿读者们能通过本书娴熟地推销自己，将理论与实践相结合，营造出特别优秀的自己，使自己不论是在职场，还是商场的交际场上收放自如，立于不败之地，进而取得成功！

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

### 内容概要

孙浩编著的《成功第一步从推销自己开始》内容介绍：现代社会节奏快，竞争白热化，要想在激烈竞争的氛围中脱颖而出，“推销自己”是极其重要的环节，也是必不可少的环节。尤其是在中国人的传统习惯里，讲究做人与做事，好事也要与关系好的人分享。只有把人做好了，让贵人了解你，才会有好事垂青你。

因此，“推销自己”的重要性，不言而喻。

衷心祝愿读者们能通过《成功第一步从推销自己开始》娴熟地推销自己，将理论与实践相结合，营造出特别优秀的自己，使自己不论是在职场，还是商场的交际场上收放自如，立于不败之地，进而取得成功！

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

### 书籍目录

#### 第一章 成功路线——我和未来有个约会

为自己进行身份定位

做回自信的自我，我是最棒的

衣着装扮提升你的价值

#### 第一印象价值百万

克服交谈障碍

和气大方，“贵人”更容易对你有好感

真诚的态度，给人安全舒服的感觉

发现自己的魅力

#### 第二章 信息传递——用行动赢得好感

肢体语言表达更深刻

正确的坐姿传递非凡的气质

眼神传递你的诚恳与自信

微笑开启沟通的大门

握手，让礼节和热情体现自己的风度

摘下冷漠的面具，用热情和自信感染周围人

控制情绪，掌握主动权

#### 第三章 亮出自己——初入社会塑造个人品牌

面试时推销自己

初涉新单位，你该怎么办

在媒体采访中推销自己

借用纸质和网络媒介推销自己

让自己成为一个受同事欢迎的人

友善的态度让你的人气更旺

关心与体贴更让人感动

就他人最在行的事情提问

#### 第四章 一见如故——社交场合打响你的知名度

初次见面缩短彼此间距离

遵循尊重他人的社交准则

不唱独角戏，与大家融为一体

“套近乎”的几个技巧

藏与露的转换

唤起别人注意力的秘诀

幽默的润滑剂

制造声势。

#### 吸引人们的关注

#### 第五章 职场精英——找自己的“伯乐”

有分寸地狂妄

巧妙“谏言”让领导接受你

把握好与领导交流的每一个瞬间

让领导注意你的高招

自我推销，让别人更快地重视你

为领导分忧

多做捧场的事情

获取高薪，重在推销

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

定位在成功者的圈子里

### 第六章 共创双赢——商务活动重在推销

通过推销自己来销售产品

谈判中推销自己

会议上推销自己

自我包装，让目标客户喜欢你

虚心请教，赢得专业人士的好感

推介推介再推介

靠近热点你也是热门

### 第七章 众里寻他——将你的风格隆重推出赢得真爱

以自然的方式相识

多方面了解对方

赢得女人的爱

赢得男人的爱

恰如其分的表现

赢得浪漫

找到真爱，把“我的”说成“我们的”将爱情进行到底

### 第八章 操之在我——身价提升修炼术

营建个人关系网，永葆交际活力

锤炼什么场合都能聊得来的能力

学会对竞争者微笑

准确地洞察他人的心理

积极争取，为成功铺路

锤炼自己的好品格

修炼好自己的情商

培养自己的好习惯

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

### 章节摘录

版权页：如果你对一切都是一副冷面孔，那一切对你都会失去吸引力。没有热情，便难以继续投入；没有热情，便不会持久；没有热情，就不会走向成功。热情和自信可以激发人的最大潜能。

查尔斯曾说：“一个人，当他有无限的热情时，就可以成就任何事情。

”当你被欲望控制时，你是渺小的；当你被热情激发时，你是伟大的。

托尔斯泰也曾说过：“一个人若是没有热忱，他将一事无成。

”在人际交往中也是这样，热情就是一种人与入之间的黏合剂。

大家在不熟悉的情况下都怕被拒绝，那是很没有面子的事情，因此，绝大多数人都喜欢和热情的人交流。

你若渴望成功，请保持你的热情并拿出微笑，别人会减少很多的陌生感。

热情如火，要让他人看到你的主动，感受到你的温暖。

这时你就会赢得信任，和别人的交流就容易了。

在美国，流传着一个关于雷·迈克的故事。

他出生的时候，正是西部淘金热结束，一个发大财的时代与他擦肩而过。

正巧，1931年的美国经济大萧条使雷囊中羞涩和大学无缘。

后来他梦想进入房地产行业做番事业，当他终于艰难地打开局面，怎料第二次世界大战烽烟四起，房价急转直下，结果让他经营失败，为了谋生，他做过各种职业，如急救车司机、钢琴演奏员和搅拌机推销员等。

就这样，几十年来低谷、逆境和不幸始终伴随着雷·迈克，命运一直不眷顾他。

雷·迈克屡遭打击和挫折，但热情依旧，执著追求。

1955年，年过半百的他回到家乡，卖掉了家里少得可怜的一份产业。

这时，雷·迈克发现迪克·麦当劳开办的汽车餐厅十分红火。

经过一段时间的观察，他确认这种行业很有潜力。

那年，雷。

迈克已经52岁了，对于多数人来说这正是准备退休的年龄，可这位门外汉却决心从头做起，到这家餐厅打工，学做汉堡包，麦氏兄弟的餐厅转让时他毫不犹豫地借债270万美元将其买下，经过几十年的经营，麦当劳现在已经成为全球最大的以汉堡包为主食的公司，在国内外拥有1万多家连锁分店。

据统计，全世界每天光顾麦当劳的人至少有1800万。

雷·迈克被称为“汉堡包王”。

又是一个老当益壮且有志不在年高的故事，雷·迈克的创业历程给人以深刻的启迪。

生活处处有磨难，关键在于人的心里怎样看待它，是否能够承受得起。

无论身处何种境地，只要有热情，有自信，有眼光，有勇气，起步就不会晚，成功的路就在脚下，宽广的路是为充满乐观心态、热情自信的人准备的。

“一个人如果缺乏热情，那是不可能有所建树的。

”作家拉尔夫·爱默生说：“热情像糨糊一样，可让你在艰难困苦的场合里紧紧地粘在那里，坚持到底，它是在别人说你不行时，发自内心的有力声音——我行！”

”大师们已经为我们指明了道路，就让我们以开放的态度，热情地敞开心扉吧！

## <<成功第一步，从推销自己开始>>

### 编辑推荐

《成功第一步,从推销自己开始》讲述了推销自己是门艺术。推销自己不难，但若想很艺术地推销自己，并能让别人乐于接受你，是需要学习和训练的。只有掌握了其中的策略和技巧，才能脱颖而出，才能朝自己的目标顺利前行。

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>