

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

图书基本信息

书名：<<成功销售要读《孙子兵法》>>

13位ISBN编号：9787560966281

10位ISBN编号：7560966284

出版时间：2011-1

出版时间：华中科技

作者：韩梦泽//张岚

页数：246

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>

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

内容概要

本书从《孙子兵法》十三篇入手，用兵家的谋略思维全面解读现代销售，融哲理性、实用性、趣味性为一体。

《成功销售要读<孙子兵法>》不仅适合从事销售工作的读者，幽默又不乏哲理的语言更能吸引和启发许多业外的读者。

总之，这是一本不可多得的阐述现代商业谋略的精品！

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

作者简介

韩梦泽，男，河北文学院签约作家，做过电视台主持人，就职过外企，经营过私企，在销售领域颇有经历。

文笔风趣幽默，不乏深刻性。

著有长篇小说《匍匐》、电影剧本《石器时代》等。

现就职于河北大学图书馆。

张岚，女，古典文学硕士，从事古籍研究整理工作，曾参编国家级项目《点校（杜工部诗集辑注）》，现就职于河北大学图书馆。

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

书籍目录

热身：先说说孙子和他的兵法

第1讲 计啊计

你所从事的销售工作或许距离公司高层极为遥远，但别忘了，你才是这一商业体系中的神经末梢，任何反馈都要由你产生，没了你，这就不是完整的体系。

第2讲 作战那些事儿

速战速决当然好，也要区分对手是谁。

迷魂药分轻重两种，你要对准他的嘴投进去，既要分清用量，也别扔到人家脸上。

第3讲 今天你谋攻了没有

不战而屈人之兵固然好，但能创造这种境界的人并不多。

为什么有些优秀的推销员甚至连讲价的机会都不给顾客，顾客却痛快地付款了呢？

或许他并没有比你多说些什么，但为什么他总比你业绩好？

第4讲 和黛玉一样，俺们也是水做的

只有守得住，才能保持不败，但是想获得最终胜利，还要抓住对手的漏洞。

你有必要把自己当成水一样的物质，没有具体的形状和方向，只等敌人的漏洞出现，便立刻渗进他的缝隙里。

第5讲 卖家才是那个上帝

没有什么是永远的，但你心里要永远铭记这一点：我就是上帝，因为我才有权决定商品的命运！

第6讲 即便痛宰顾客，也要让他含笑而去

虚虚实实，是兵家必修之道，学会把握战场的主动权是完胜的根本。

如果你销售的是暴利商品，那就要明白暴利是有保鲜期的，时间会是最好的杀价师，因此要尽早出手。

第7讲 争先，不相信眼泪

你的同行往往在你的附近，这真是件让人恼火的事情。

现实需要冷静面对，就算你怀恨在心，可还要装作幸福无比。

你要明白一点，同行不是完全没用，同行的聚集其实也能起到宣传作用，比如电器一条街、服装城什么的，能有效地吸引更多的顾客。

一棵草，无法诱惑羊群。

第8讲 变变变

世界上没有永恒不变的东西，更不要说战场、商场了，瞬息万变这个词有点夸张，但李宁低声说：一切皆有可能。

第9讲 我和敌人有个约会

一场交易，很少出现双方都很开心的结果。

通常是一方比较开心，而另一方勉强接受。

所以，为了避免事后自己不开心，你要争取做前者。

第10讲 保护环境的重要性

顾客永远不会真正满意，我们的努力也不一定会有预期的回报，我们能够做的就是保护好我们自

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

身的环境，这里说的环境是你的卖场、你的职场和你的气场。

第11讲 最普通的部位往往致命

并非只有心脏和后脑勺才要命，销售中的九个场合把握不好，就像在你身上捅了九个窟窿，看你死不死。

第12讲 哥玩的不是火，是热情

如果说这个东西火起来了，你不必担心是自家的住宅，可以肯定的是，它是某种商品。商品之所以会火，离不开广告。

第13讲 我无耻，可是我很温柔

老孙在最后一节提到了间谍与离间，这说明他不好意思把阴暗的东西排得靠前，同时也说明了阴暗才是最后的手段。

后记

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

章节摘录

热身：先说说孙子和他的兵法 孙武，字长卿，春秋末期吴国将军，后人尊称他为孙子。他的老家在齐国（今天的山东），后来因齐国内乱，治安不好，就离家出走到了吴国。

《史记》上说孙子是齐国人，可是《吴越春秋》里却说他是吴国人，到底是哪里人，应该不难猜，司马迁是西汉夏阳（今陕西韩城）人，赵晔是东汉绍兴人，两位作者中赵晔撒谎的可能性大些，毕竟绍兴在春秋时期就是越国的首都，后来越国灭吴，吞并其领土，后人合称吴越之地，赵晔把孙子这位名人拉进自己老乡的队伍情有可原。

孙子到吴国，属于逃亡而不是观光，自然不能闲着，作为外国人他得尽力融入当地社会，后来经吴国重臣伍员（伍子胥）推荐，孙子向吴王阖闾进呈所著兵法十三篇，被重用为将。

这里要介绍下伍子胥先生，他也是外国人，是从楚国逃亡过来的，他的情感世界很丰富，所以推荐孙子同他一起工作也有考虑自身的因素在其中。

那会儿，正是吴、楚两国争夺霸权的节骨眼，两国长期战于江淮。

有了孙子与伍员等外援的加盟，吴王阖闾制定出了袭楚方案。

孙子损招很多，使楚国疲于奔命，国力耗损，最终被攻破。

吴国“西破强楚，北威齐、晋，南服越人”（《史记？

伍子胥列传》），以一隅之地而称霸，孙武起了重要作用。

孙子所著《孙子兵法》，总结了春秋末期及之前的战争经验，归纳了若干至今仍有科学价值的作战指导原则，在中国和世界军事史上，最早比较系统地阐述了战争全局问题，并首次揭示了“知彼知己，百战不殆”这一指导战争的普遍规律，不但在我国兵学思想上占有极高的地位，也是全世界战略战术思想的宝典。

既然是宝典，我们不妨拿来一用，“商场如战场”这样的话大家早就知道，从中挖出点道理运用于实践，肯定对大脑有所滋补。

那好，铃声响起，我们开讲。

……

<<成功销售要读《孙子兵法》>>

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>