第一图书网, tushu007.com

<<日有所成的50条规则>>

图书基本信息

书名：<<日有所成的50条规则>>

13位ISBN编号：9787801475534

10位ISBN编号：7801475534

出版时间：2004-5-1

出版时间：企业管理出版

作者：陈海娟

页数：263

译者：陈海娟

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

前言

引言：屈云波回到派力营销因为多年身体透支等原因,加上天生自由散漫的性格，从科龙回京后，我第二次离岗休息了4年多（第一次是1990年把一个已经很赚钱的公司送给朋友去成电读书）。
而历史的经验也告诉我，在状态的时候什么都能干成：反之.什么都做不成。
幸运的是，今年春节前后又有了干活的愿望和兴趣。
当再次回到正常状态的时候.我检视市场和自己，毫无质疑，无论是我个人还是派力.在中国营销界还是非常有用；如果继续赋闲下去.于己于人都是一个极大的浪费。
因为，在中国市场经济28年的历史中，中国营销界还没有几个人像我这样学术传播、咨询培训和企业实践都干过，而且一干就是19年.其中，派力营销也已经做了13年。
过去：派力营销曾是中国营销人的启蒙者派力营销创办13年来，虽人来人往、一起一伏（主要是我个人的一来一去造成的），但始终不忘自己的立业宗旨和经营理念，那就是“传播专业营销.伴您健康成长”和”踏踏实实做人、扎扎实实做事”（现在是”等价交换，互信互敬”）。
正是靠着这一信念的支撑和鼓励，一代又一代派力人在中国营销进步带来的动力和压力下，以铺路石的精神坚持到了今天。

内容概要

明确下面三件事情对每一个成功人士都很有价值： 一是什么情况下具备与客户形成良好的商务合作关系的条件； 二是什么情况下不具备向前推进商务合作关系的条件； 三是在第一情况下，明白如何充分利用自己的时间达到目的；在第二种情况下，明白如何避免不必要地浪费时间。
书中的50条规则都是围绕上述内容展开，每一位阅读的人都会受益匪浅。

作者简介

斯蒂芬·斯奇夫曼是专业认证的管理顾问，也是一位出色的销售培训专家、调查研究顾问、战略管理家。
他创立的业务训练公司可说是全美成长最快速的公司之一。
他透过激励研讨会、演讲等模式，协助越过50万的业务人士缔造更杰出的业绩表现。
其卓越成就让他被《销售力》杂志列为全

<<日有所成的50条规则>>

书籍目录

第一章 日有所成——把握正确的认识 规则1 妙用抛球术 规则2 没有条理的追求就是混乱 规则3 记住你的目标 规则4 关注下一步的具体行动 规则5 制造紧迫感 规则6 注意“回声效应” 规则7 别忽略他人的经历 规则8 期待最初的消极反应 规则9 明确真正的增值点 规则10 无休止地拓展客户联系名单 规则11 精心准备个人广告 规则12 通过暗示激励自己 规则13 不存在没有自主性的天才 规则14 学会做“虚拟职员” 规则15 为客户准备好备用计划 规则16 设计主要问题 规则17 学会说“下一个！” 规则18 充满自信地实现好想法 规则19 当你确知失去，其实你是赢得 规则20 关注资源，克服障碍 规则21 认清本质目标第二章 日有所成——推进商业关系的手段 规则22 尽可能改写规则 规则23 时代广场原理的运用 规则24 每天打一个小时的电话 规则25 谙熟购买谈判的过程 规则26 写下所有内容 规则27 改变客户的反应 规则28 坚持立足点 规则29 向客户询问不能合作的原因 规则30 “避开高峰”的策略 规则31 优化自己的开场良 规则32 了解你的增值点 规则33 询问客户的过去、现在和将来 规则34 提出“怎样”和“为什么”的问题 规则35 至少花75%的时间收集信息 规则36 推荐前应先核实 规则37 有效地把握机会 规则38 用管理板制定计划 规则39 围绕客户目标制定计划 规则4O 敢于出错 规则41 简单地完成交易第三章 日有所成——始终坚持目标

章节摘录

插图：·哪个时间对他是最合适的（理论上，这可能会导致新客户关于每日或每周的工作安排模式的哲学讨论：“你知道，我以前从来没考虑过。
哪个更好一些呢？
我的意思是根据基本的感觉来判断。
以认识论的观点，是星期二更合适，还是星期三呢？
”）。
·他对和我们公司合作是否感到愉快（现在问这样的问题对我们之间的关系而言还为时太早。
确实太早，因此我几乎不可能得到一个准确的回答。
关于在客户关系的各个阶段如何得到正确信息的详细论述请参见本书之规则40）。
·他是否能在星期二下午三点钟见我，一起讨论我们能为XYZ公司做的事情（这是在我们之间关系发展的现阶段中我最感兴趣的事情）。
我并没有提到项目1～4，我只对项目5感兴趣。
我想要知道总裁和我是否能在星期二下午三点钟见面。
因此，我有意识地选择它作为我们之间全部谈话的话题。
怎么突然开始讨论起“星期二下午三点钟”这样的具体时间来了？
完全可以肯定，这就是我的新客户对此的反应。
你知道他说什么吗？
在略长的停顿之后，他告诉我：“斯蒂芬，星期二确实不行。
”你可以看到出现了什么情况吧？
我的新客户和我现在讨论的不是我们是否要见面，而是我们什么时候见面！
听到他的回答后，我立刻建议了另外的一个时间。
于是我们成功地安排了这次见面。
·你要明白的是：人们在交往时常常有一种“回声效应”——即以同样的方式回应对方。
所以你应该充分利用这个观念，有意识地选择你参与谈话的话题！
一定要经常想想这句话：让别人决定目标就是让别人控制了自己的生活。

媒体关注与评论

编辑推荐

《日有所成:成功交易的50条规则(第2版)》：全美销售培训第一人30年的智慧结晶；全美50万销售精英共同遵守的交易规则！

第一图书网, tushu007.com

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