

<<我直销，我生存>>

图书基本信息

书名：<<我直销，我生存>>

13位ISBN编号：9787806535141

10位ISBN编号：7806535144

出版时间：2006-1

出版时间：广东旅游

作者：邵勇夫

页数：244

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>

<<我直销，我生存>>

内容概要

《我直销，我生存》引领着一个推销人的群体，其中还有成功企业的老板，也包括他本人，在读者面前亮相。

其中的故事，既有作者自身的经历，又有作者调查采访来的真实故事，这些由一个个生动例子编写而成的故事，因作者的妙笔生花而变得引人入胜。

因故事是从社会生活中提炼而成，故时有思想的火花闪现。

而蕴含其中的经营理念甚至超越了职业的局限，让不同职业的人都能从中得益。

适合社会各阶层的普通读者阅读参考。

<<我直销，我生存>>

作者简介

邵勇夫，1963年生于辽宁，经历过15年的营销生涯。
曾出版《我推销我生存》、《中国最伟大的推销员》、《中国推销员的一千零一夜》等书。
他的故事广为流传，震撼了亿万读者的心灵，被媒体和广大读者誉为“中国最伟大的推销员”、“中国第一推销员”、“中国推销员之父”。
现以传播企业文化、培训营销精英为己任。

<<我直销，我生存>>

书籍目录

序自序：我推销诚信1．英雄本色2．思乡水3．二手4．寻找出路5．高人妙计6．闯门卫7．老马的价格战8．许大师9．苏炜辞职10．善于倾听11．反客为主12．人在货在13．老马识途14．以人为本15．装疯卖傻16．试用期17．生死场18．老东家19．现场促销20．留客奇招21．创意22．孤掌难鸣23．跟风铸下的错24．南征北战25．“首单人”推销法26．“三株”气球27．骗局28．策划大师29．宁老先生30．锲而不舍31．破碎的皇帝梦32．营销时代33．向我开炮34．培训班35．姜是老的辣36．低成本意识37．掌上玩偶38．逐鹿中原39．诚子40．小黑哥41．国企采购员吕标42．尔虞我诈43．现代迷信44．打电话45．卧底46．涵养大师47．“狐假虎威”48．刘南北的婚姻生活49．古丝绸路上不眠夜50．投其所好51．柳珊推销52．浪迹天涯53．娇女创业54．不用推销的“启美”洁具55．行万里路胜读十年书56．大亨张董57．小痞子办刊58．传销女郎59．流氓老板60．华帝“赢”销61．格兰仕终端轰炸成就霸业62．科龙服务

<<我直销，我生存>>

章节摘录

1.英雄本色 我有个坏毛病，总是担心有朝一日自己会一败涂地沦落为乞丐。那会儿，做推销员最辉煌之时，每月纯收入一两万，朋友每次问我怎么样？我都会一脸忧伤地告诉朋友不怎么样。朋友就说：“操！老邵你一个月赚一百万也会是这德性。永远也挺不起腰杆。”

几年前，我做推销员的最后一家厂，我们老推销员逐个地被炒鱿鱼，炒到我头上时，我一脸苍白无地自容，好像全世界的人都在嘲笑我；我的那位朋友可就不像我了，他被人事部叫去，告诉他：你另寻出路吧。

朋友说好！

他转身匆匆走了，当他再回来面对老板面对昔日的伙伴们，他换了一身崭新的行头，脸刮得干干净净，还吹了个发型，开进厂里一台漂亮的凌志车。

他这个丢根烟，那个丢根烟，最后没烟了，向炒他鱿鱼的老板用手指弹了个响，跟我一样被炒鱿鱼的他相反比以往任何时候都神气十足：“看到了吗？

过去开烂车，现在被炒鱿鱼了，咱们开新车、靓车！

”办完离厂手续，他钻进凌志，打火、加油门、长长地鸣了几声喇叭，开出厂大门时还从车窗里探出头来，向所有的人挥挥手……我想，那是朋友财大气粗，赚了足够的钱。

后来朋友开车来请我去喝茶，我见他开的车仍是过去的那部陈旧的二手车，我问朋友：“你那新买的凌志呢？

”朋友说：“那是在汽车修理厂修车时，临时借的。”

”朋友告诉我他现在开了一家实业公司，希望我一旦有老客户过来一定要带过去。

后来有昔日的老客户来我就领着去看朋友开办的实业公司。

朋友的实业公司只是路边的一个小门面，陈列的产品与我们的前老板的厂生产的产品差不多，也是电饭锅、消毒碗柜、电磁炉等厨房小家电，只是款式、品牌不一样。

朋友给我的客户兴致勃勃地介绍他的产品，说他的产品如何如何好销，上个月销了多少，这个月销了多少，下个月的生产计划已经排满，工人都在加班加点。

客户脸上露出疑问，他心领神会：“我们厂比较远，为了方便客户好找，特意把销售放在这。”

”不管客户进没进他的小家电，他都豪情万丈地请客户去酒店吃饭喝酒，然后虔诚无比地开车请客户去他的“厂”参观。

朋友的厂子的确一片繁忙，只是车间生产线上流动的产品并不是他的那个品牌，有些车间里生产的是与他的产品毫不相干的东西……过了一段时日，又有老客户来找我了，我履行对朋友的承诺，带着我昔日的老客户去他路边的门面，门面已经关门了，门上的“某某实业公司”的牌子也不见了，我心里咯噔一下，朋友刚刚开张不久的公司倒闭了吗？

我给他打手机，手机里他谈笑风生：“过来过来，我搬新厂了！”

”很远的地方我就看到了朋友新厂的大红招牌。

朋友满脸笑容地在厂门口迎候我和我的老客户。

新厂的规模挺大，他陪着我和我的老客户参观着他的新厂。

厂子的大门口有销售部、生产部等部门，然而朋友的总经理办公室却在厂子深处的一个偏僻的小角落。

.....

<<我直销，我生存>>

媒体关注与评论

当读惯了时下一些耳提面命教导你成功的“励志”类图书后，读这样一本贴近现实，贴近读者心灵的书时，当有清风拂面的感受。

——《中外书摘》杂志执行主编：黄亨 邵勇夫从一个独特的视角切入，在真实再现彼时彼地情景的同时直指人心、人性的深处。

这就让他的一系列略显过激的言行有了可贵的标本意义。

——《商界》杂志总编辑：刘旗辉 邵勇夫式的推销员你是不可能谢绝、更不可能拒绝的，因为他们的那种执著分明包含着二分可对天可对地的真诚与信用，他们实实在在地把推销变成了一种与人方便的服务与体贴。

——四川电视台制作中心主任、国家一级编剧：徐阿李

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>