

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

图书基本信息

书名：<<我能赢，我会赢，我将赢>>

13位ISBN编号：9787501182503

10位ISBN编号：7501182507

出版时间：2008-1

出版时间：新华

作者：阿克希尔·马法特

页数：264

字数：220000

译者：江鸣

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>

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

前言

销售本身就是一门艺术。

一旦你能熟练运用各种销售技巧，你就会产生一种愉悦的感觉，你会感到更放松并对成功充满信心。多数情况下，这种感觉会永远存留在心里。

我自己的体会就是这样。

然而，要将销售技巧运用自如，还需要认真地磨练，而我们中的很多人还必须经过一个艰苦的学习过程，通过实践，把理论和经验结合起来。

在阿克希尔·马法特所著这本书中，你会读到大量有价值的建议。

这些建议会告诉你如何提高与生俱来的取胜的天资，进而帮助你确立人生的目标，并保证你和你的家人过上更好的生活。

1951年，我被荣幸地指派为瑞典AB伊莱克斯公司（AB Electrolux）的吸尘器直销员。

这个公司是世界上最大的家用电器生产商。

从那时起，我就淋漓尽致地享受着我的销售生涯。

正是这些富有挑战性的岁月激发了我的那种奇妙的获胜本能。

这种本能是多数人天生就有的，只不过鲜为人知，而这也正是阿克希尔·马法特在他的著作中所特别强调的。

在书中他展示了自己的经历，其中包括12年的艰苦努力使尤里卡·福布斯从一个白手起家的公司发展成为世界上一家主要的直销公司。

阿克希尔是一位有感召力的领袖人物，麾下有近4000名一流的销售人员，他们分别来自印度100多个分支机构。

事实上，他的公司是我在伊莱克斯任职期间在世界各地建立的20家直销公司之一，业绩的确是名列前茅的。

他的工作原则、他的训练技巧以及他的充满魅力的激励方式适用于任何国家和任何经济环境。

“我能，我会，我将……赢”这一个人信念已被广泛应用于世界各地。

凭借本书，他与公司的年轻人以及世界各地出色的销售员分享自己丰富的销售经验。

我确信，这本书将激励我们所有的人，并用新的观念指导我们不断地提高自己的行为表现，从而建立获胜的团队并帮助我们获胜。

西蒙·李里埃德尔 伊莱克斯国际公司前总裁 瑞典议会前议员 尤里卡·福布斯公司前董事

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

内容概要

总结了3万名现实生活中的获胜者和销售员们40年的经验，内容包括：职业行为的7大支柱、销售的艺术与技巧、拓展客户的5个阶段等等。

通过运用本书的销售技巧，严格制订销售计划，你就可以最终取得销售成功。

获胜的全部含义就是实现你为自己设定的“人生目标”，而“销售”则是兑现你的成功所带来的回报的途径。

只有有效地销售，你才能获胜，也只有凭借获胜的力量你才能销售。

该书将3万名现实生活中的获胜者和销售员们40年的宝贵经验无私地奉献给你。

它能帮助你成为终生的而不是一时的获胜者，帮助你成为惠及家人的获胜者。

书中包括个人工作站，这些工作站能帮你释放“自我力量”。

自我力量就是确立你自己所特有的“人生目标”并使你取得成功的力量。

本书还将帮你熟练运用与生俱来的销售技能。

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

作者简介

阿克希尔·马法特是营销界的先驱者，帮助数万名销售人员取得了成功。他是尤里卡·福布斯有限公司的首任董事长兼总裁，该公司是国际上“最受人羡慕”的营销公司。而马法特则被公认为是因销售而获得成功的当代传奇人物。

他曾就职于好立克公司和强生公司。
他运用新的销售

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

书籍目录

第一部分 立志去赢 第1章 天生的销售员，立志去赢 第2章 我们的内在力量：“自我力量” 第3章 获胜的本能 第4章 集毕生精力去赢：确定一个人生目标，执行自己独特的行动策略 第5章 树立自尊：因为你必须相信自我力量才能去赢 第6章 获胜之道：勇敢地生活，大胆地工作 第7章 要获得成功，就要有获胜的个性 第二部分 人生必做之事就是销售 第8章 销售和职业精神的七大支柱 第9章 关注顾客，也就是购买者——是他付钱 第10章 销售的艺术和技巧 第11章 解析销售：谈判 第12章 寻找客户——关键时刻和关系网——取得成功的纽带 第13章 成功者的销售经历 第14章 达成交易：神奇的一刻

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

章节摘录

每个人都以销售为生。

——罗伯特·路易斯·史蒂夫曼 人生来就有销售的潜力，这种潜力是和人的行为模式交织在一起的。

但是我们必须学会使用这种潜力去销售我们的要求和技能、我们的能力和欲望——实现我们的目的，并在最全面、最广泛的意义上取得成功。

销售的技能是我们与生俱来的，也正是凭借这些技能、最好的知识基础、最好的技术和最好的人力才能产生成效。

销售不只意味着在柜台上出售产品或通过电话销售服务，它还包括销售你的个性、你的想法和你的观点。

销售意味着人与人、面对面的销售。

当然也有一些销售渠道不需要你去面对他人，你可以利用电话和互联网进行销售，但销售始终是一对的——一个人对另一个人的。

所有的销售最终都会以与另一个人达成交易而结束。

1 我们从出生的那一刻起就在销售 一个新生儿把自己的需求“销售”给他的母亲和其他看护者，他需要哺喂、爱抚、安慰。

孩子从降生的第一天起就会告诉别人他需要食物和睡眠，需要肌肤接触的温暖。

他发出的每一种声音都有一种明确的含义，如果一种声音是表示需要食物，那么另一种声音则是需要爱抚和安慰。

观察婴儿或儿童销售自己的需要和愿望是很典型的学习销售艺术和技巧的过程，其内容完整，目标具有选择性，非常有感染力也非常明白易懂，并且非常迷人，极其有效，绝对完美。

当他明白了哪些做法可以得到他想要的，哪些不能时，他就会很快调整他的劝说方式。

于是，他的曲曲折折的学习过程就开始了，这种过程将持续一生。

这些行为模式是我们生来就有的。

如果我们一生都保持这些模式，我们将自然地成为销售员和成功者。

但在多年的经历中，在我们面对现实生活的时候，我们放弃和改变了我们的行为模式，我们学会并接受了新的态度、习惯和行为模式。

2 从孩提时开始，人们的销售模式就有差别，失败/成功的模式是习得的孩子们懂得销售那些还在本能地进行销售的孩子知道怎样做才能说服父母和老师并得到他们想要的东西。

他们知道他们能付出的就是一句感谢的话、一个微笑和一种幸福的感觉。

有时，父母给予的要比孩子们期望得到的多。

于是孩子们学到了报酬多于期望的第一课。

提出要求的孩子开始失去他们与生俱来的销售能力以及他们惹人喜爱的个性。

他们甚至无法唤起父母的天性。

于是他们成为失败模式的牺牲品，这种模式使他们无法从父母和老师那里得到他们本应得到的最好的东西。

如果他们的要求被勉强接受了，就出现了另一种失败模式——“我可以使用愤怒和攻击的方式来达到我的目的！

”而这些将成为将来遭遇挫折的根源。

在学校，老师或学校管理人员对待某些学生会好一些，因为获胜的几乎都是那些天生就性情愉悦的孩子。

每位老师和体育教练都知道，孩子小的时候在技能和潜力方面几乎没有可选择的。

所以对孩子的评价完全是主观的，这种评价反映了每个孩子如何“表现”自己——这就意味着他利用天生的感染力向决策者销售了他的个性。

但现实是，在某个运动项目上表现最好的选手未必能进入校队，这还要看这个孩子能在多大程度上把他的能力销售给做决定的人。

<<我能赢，我会赢，我将赢>>

孩子们很早就明白，他们的未来取决于获得的成功和取得的成就，你要么输要么赢。自然销售法和获胜的本能已经在起作用了。

孩子们认识到，老师也要由学校董事会评级。

这些评价既取决于老师的个性、教学风格，也取决于年终班级总评。

他们天生的销售模式又加入了新的成功内容和模式，而这也来自他们自身。

孩子们了解到，学校也需要销售自己以获得排名，而排名需要优胜的成绩——有多少学生每门功课的分数都在90分以上，以及他们在每届运动会上在哪些体育比赛中获胜。

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>