

<<跟老子学推销>>

图书基本信息

书名：<<跟老子学推销>>

13位ISBN编号：9787506443296

10位ISBN编号：7506443295

出版时间：2007-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：乔峰 编

页数：249

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>

## <<跟老子学推销>>

### 内容概要

《老子》是中国古代经典著作之一。

细读《老子》，我们发现，虽然老子与我们在时空上相距甚远，但老子的思想与智慧却鲜活地存在于我们的日常生活中，成为我们的行为准则。

推销是市场经济的产物，是社会科学的一部分，当然，两千多年前的老子当然不会为现代的推销活动提供现成的答案，今人也不会用他的话去套现代的推销活动。

但老子的思想和智慧，对现代人的推销行为有着极强的启迪作用，本书总结了老子的智慧在推销艺术、推销方法、推销谋略上的应用，是当今推销员学习推销艺术的良师益友。

## &lt;&lt;跟老子学推销&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 “执古之道，以御今之有”——谈推销的规律 1. 推销活动的本质 2. 服务的人文之道 3. 把握好推销中“人”的因素 4. 推销规律要求你求新求变 第二章 反者道之动——谈推销哲学的辩证思维 有之为利，无之为用——从“无”的视角看推销 1. 零失误，不要在看似无关的小事上摔跟头 2. 感觉比产品的有用性更能打动顾客 3. 每次推销失败都应该成为改善的契机 福兮祸所伏——辩证思维 1. 塞翁失马，焉知非福 2. 你看到拒绝中的成交信号了吗 反者道之动——逆向思维 1. 大象无形，反者道之动 2. 反其意而用之 3. 大巧若拙——看似错误的推销法 4. 物极必反 天下万物生于有，有生于无——创新思维 1. 顾客总是从无到有的 2. 创新才能制胜 第三章 去甚、去奢、去泰——谈推销者的素质修养 孔德之容，唯道是从——品德素质 1. 良好的品德是推销成功的基础 2. “信不足，有不信”——诚恳是成功之道 3. 满招损，谦受益 4. “上德若谷”——厚道宽容 法“自然”——心态素质 1. 自知，然后战胜自己 2. 弃“躁”守“静” 3. 患得患失阻碍成功 4. 执著当可贵，勉强亦枉然 5. 精力充沛的积极推销 不出户，知天下——知识素质 1. “为学日益”是成功的基础 2. 善于思考总结 3. 学会制胜的集中力 4. 锻炼你的观察力 第四章 无为无不为——谈推销方法 嗇——推销前的准备 1. 每一次销售前都必须有充分的准备 2. 推销前要详尽地了解准客户 3. 自知者明，了解自己 4. 了解竞争对手的产品 五色使人目盲——找准目标 1. 推销也需要制定目标 2. 为推销目标制定有效的行动计划 千里之行，始于足下，把握循序渐进的原则 1. 迈好通向成功的第一步 2. 切忌虎头蛇尾 第五章 守柔执中——谈推销谋略 第六章 信——谈推销的语言准则 参考文献

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>