

<<推销自己的艺术>>

图书基本信息

## <<推销自己的艺术>>

### 内容概要

人活着就是在推销，每个人无时不在推销着世界上最伟大的产品——自己。

演员要向观众推销自己的表演才华，销售员要向客户推销自己的产品，求职者要向主考官推销自己的能力和专长……推销自己是门艺术，只有掌握了其中的策略和技巧，才能把自己的意图、知识、优点、服务、人格魅力等推销给别人，博取对方的理解、好感和支持，顺利取得成功。

本书作者哈里·贝克威茨和克莉丝汀·克利福德·贝克威茨总结和分析了他们多年的成功经验，揭示了如何包装、展示、推销自己的秘密：人们最看重什么，你真正推销的是什么；如何打破人们的思维定势，突出你的与众不同之处；怎样与人沟通，打造你自己的“品牌”；怎样掌握“听”和“说”这两项技能，以达到有效倾听和讲述；为创造梦想的生活，应该有什么样的态度和信念；提示你注意自己平时的习惯，在推销自己的过程中要注意仪表和礼仪细节等，让你可以轻轻松松地把自己推销出去，成功实现愿望，掌握自己的命运，拥有精彩的事业和生活。

## <<推销自己的艺术>>

### 书籍目录

第一章 《16支蜡烛》和精明的服务生们：人们会买什么 活着就是在推销 每一笔交易的核心 你真正在推销的是什么 人们看重什么 感觉最重要  
第二章 从中国之吻到《雅园》：计划和准备 没有终点线 设立目标的真正意义 你是谁 你是做什么的 多面手杰克 你有何与众不同之处 你的第三个问题 问题四和思维定势 该去寻找什么 克服弱点 跳到结论 有几个良师益友 走向成功的关键 寻找严厉的爱 树立形象 人们总是先做决定，然后再思考 眼睛的作用 你的包装 视觉与思维定势 打破思维定势 对自己的投资 跳出“盒子”来思考 在教育中被忽略的收益 请把这本书带到圣地亚哥  
第三章 两项重要技能：听和说 如何换挡 向不知所措的人们推销 沟通的第一法则 简洁 沃尔玛告诉你什么 作家的内衣 打造你的诚信品牌 你的品牌的灵感 苹果公司的智慧：比喻的使用 比喻的灵感 别让我笑.....  
第四章 从罗宾·威廉姆斯到杰凯尔医生：公关  
第五章 吹落的假发、蛇和魔鬼：态度和信念  
第六章 性和其他要素：策略和习惯  
第七章 1800万美元的三明治和恐龙：成功和可喜的失败  
尾声：3个观点，1个愿望

## <<推销自己的艺术>>

### 章节摘录

第一章 《16支蜡烛》和精明的服务生们：人们会买什么 少就是在推销 很多人不喜欢推销这个职业，甚至讨厌推销这样的字眼儿。

也许从孩提时代你就开始讨厌推销。

在关于蛇油推销员的故事，电影《推销员之死》、《拜金一族》和《开水房》中，推销员的形象都是那么的阴暗。

这些流传的故事或者文学上的形象给我们留下了这样的印象：推销是一种不诚实、残忍无情的工作，推销员都是狡猾又阴险的人。

在过去的一段时间里，确实曾经存在那样的现象。

但是现在让我们暂时跳过那一段，去看一些常常被我们所忽略的现实：活着就是在推销。

让我们从孩提时代开始回忆，想想你曾经所有的要求和行为。

你会要求父母带你去迪斯尼世界、增加你的零用钱以及推迟你的“宵禁”开始时间，提这些要求的行为其实就像是在做推销。

后来，你还会说服他们允许你在外面过夜，说服他们给你换一辆更好看的脚踏车，甚至说服他们给你买你的第一辆小汽车。

在犯错误的时候，你会千方百计地为自己辩解：“这并不是我的错。

”面对糟糕的成绩单，你也会用相同的方式努力说服父母，责任其实不在你身上。这样的事太多了。

.....

<<推销自己的艺术>>

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>