

<<超强人脉术>>

图书基本信息

书名：<<超强人脉术>>

13位ISBN编号：9787542927644

10位ISBN编号：7542927647

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计出版社

作者：陶文钧

页数：226

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>

## <<超强人脉术>>

### 内容概要

如果缺乏良好的人脉关系，即使你能力再强，也无法在销售生涯中取得较大的成就。

《超强人脉术——没有好人脉，就做不了好销售》以作者多年的实战智慧为主线，旨在帮助广大销售人员构建黄金般的人脉地图，从而在实践工作中获得更多的成功机会。

《超强人脉术——没有好人脉，就做不了好销售》由陶文钧编著。

## <<超强人脉术>>

### 作者简介

陶文钧，国内著名培训师、软实力专家、服务营销管理专家。  
拥有美国韦伯斯特Webster大学工商管理硕士。  
MBA学位，上海外国语大学英美文学学士，可双语授课。  
现任软实力教练机构总经理、首席教练及上海交通大学客座教授。

陶文钧曾是全球最大培训公司美国卡内基训练高级经理、专职培训师和销售冠军，同时也是五星级国际酒店最年轻的中层，具有十多年跨国企业管理经验。历任高级客户服务经理、市场部经理和管理公司副总等职务。

已为数十家全球500强企业和国内众多一流民企授课，如大众汽车、汇丰银行、中国移动、达能集团、携程旅行网、阿尔卡特和松下等。

擅长课程为：软实力致胜、软实力领导力、服务致胜、五星级客户服务、销售倍增技巧、销售管理、人际沟通、演讲技巧、时间管理、员工职业素质提升、赢在职业形象和礼仪等。

陶文钧著有畅销书《要成效，千万别瞎忙》，是多家报纸、杂志和网站专栏作家。

## <<超强人脉术>>

### 书籍目录

#### 第一章 没有人脉，销售业绩从何而来？

人脉决定着财脉

得人脉者得天下

骄人的销售业绩需要有超强人脉做支撑

没有一个成功精英不是灵活运用人脉的高手

生命中最重要的人脉——亲人、朋友和同事

销售人员必须掌握的十种人脉

#### 第二章 超强人脉的根本在于“信任”

为什么信任和怀疑如此重要

为什么有的人被信任，有的人被怀疑

唯有分享才是最基本的价值观

信任的威力和怀疑的破坏力

盖一栋楼需要地基，人脉关系同样需要

取得对方信任之前，千万不要盲动

#### 第三章 超强人脉的发展需要以“开放”做支撑

封闭的人脉关系是毫无出路的

首先要主动开放自己

让对方敞开心扉

想要“套近乎”，就要先做点什么

通过人脉网络图，把所有人际关系“一网打尽”

要相信，凡事都有一个过程

#### 第四章 超强人脉的形成需要“利益交换”

“利益交换”是人脉交往的基本法则

别妄想没有“利益交换”的人脉

只有永恒的“利益”，没有永恒的朋友

要相信，成功就是“交换”来的

#### 第五章 良好的沟通是超强人脉的润滑剂

与客户沟通的艺术

读懂对方的非言语交际

学会赞美并寻找赞美点

必要时学会说NO

反对要讲究技巧

懂得礼让三分

#### 第六章 构建超强人脉的五步法则

为自己建立一个标签

做出成果来

拓展你的朋友圈

传播自己的信息

积极争取机会

#### 第七章 构建超强人脉的九条原则

##### 第一次见面要让对方耳目一新

别小看了外表的加分作用

用微笑打动对方的心

适时安慰，拉近彼此的距离

## <<超强人脉术>>

千万不要苛求完美  
尽量不要麻烦别人  
祝贺也是一项艺术  
“谢谢”的巨大力量  
人脉都有“保鲜期”

### 第八章 销售人员构建人脉的五大禁区

本末倒置，当起了“审判官”  
据理力争，“这不是我的错”  
朋友，就是用来“两肋插刀”的  
为了赢回订单，“不要脸”也罢  
一旦成功销售，就“过河拆桥”

## <<超强人脉术>>

### 章节摘录

版权页：战国时候，齐国的孟尝君喜欢广纳“食客”，招纳各闲人逸士，号称食客三千。他对这些食客以礼相待，并尽量提供机会让那些有才能的人各尽其能，就算是暂时没有表现的门客，孟尝君也提供食宿，把他们“养”起来，仍视之为宾客。

有一次，孟尝君率领众宾客出使秦国。

当时在位的秦昭王将他留下，想让他当相国。

孟尝君不敢得罪秦昭王，只好留下来。

不久，大臣们劝秦王说：“留下孟尝君对秦国是不利的，他出身王族，在齐国有封地，有家人，怎么会真心为秦国办事呢？”

”秦昭王觉得有理，遂改变了主意，把孟尝君和他的手下人软禁起来，只等找个借口杀掉。

秦昭王有个最受宠爱的妃子，只要妃子说一，秦昭王绝不说二。

孟尝君派人向她求助。

妃子答应了，条件是用齐国那件天下无双的狐白裘（用白色狐腋的皮毛做成的皮衣）做报酬。

这可让孟尝君为难了，因为刚到秦国，他便把这件狐白裘献给了秦昭王。

就在这时候，有一个门客说：“我能把狐白裘找来！”

”他说完就走了。

原来这个门客最善于钻狗洞偷东西。

他先摸清情况，知道秦昭王特别喜爱那件狐白裘，一时舍不得穿，放在宫中的精品储藏室里。

这个人便借着月光，逃过巡逻人的眼睛，轻易地钻进储藏室把狐白裘偷出来。

## <<超强人脉术>>

### 编辑推荐

《超强人脉术:没有好人脉,就做不了好销售》:构建黄金般的人脉地图,让成功近在咫尺。  
“在家靠父母,出外靠朋友”,靠不靠得住,能不能成功,就看你的人脉关系如何。

<<超强人脉术>>

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>