

<<富爸爸冠军销售>>

图书基本信息

书名：<<富爸爸冠军销售>>

13位ISBN编号：9787544253970

10位ISBN编号：754425397X

出版时间：2011-4

出版时间：南海出版社

作者：布莱尔·辛格

页数：248

译者：萧明

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>

## <<富爸爸冠军销售>>

### 内容概要

生活就是一场销售秀，每个人都在做推销：你销售的可以是一种生活态度、一种价值观，当然也可能是任何一种产品或服务。

“富爸爸”认为，只有发现自己的销售能力和沟通能力，才能提高财商，最终赢得财富。

本书作者辛格在销售界闯荡30年，曾多次荣获“全美销售冠军”。

作为“富爸爸”顾问之一，他在本书中从销售的角度阐释了富爸爸的创富理念。

在本书中，他通过对商业领域的观察、理解和实践，以新颖、独特又通俗的拟人手法，提供了一种出色的销售培训计划，还讲授了许多可以立刻上手操作的技巧：教你如何识别你属于哪个“品种”，如何迅速发现、定位和提高你的销售技巧；还揭示出5种简明易懂又至关重要的创收技能，教你如何发展源源不断的优质客户，始终把财运掌握在自己手中。

## <<富爸爸冠军销售>>

### 作者简介

布莱尔·辛格是资深作家、演说家，被公认为当今商界个人及机构行为转变的最出色的服务商之一，积极推动当今商业领域中个人和组织机构的行为变迁。

布莱尔·辛格还建立了一套独特的、极具影响力的教、学及其辅助办法，几乎可以保证客户实现积极的行为转变，并拥有高效的职业表现，由此赢得了全球范围内的认可。

他是国际培训公司——布莱尔·辛格加速培训公司(BSAT)的创始人，同时他还创立了销售狗理论：一种能改变生活、能实现销售成功的方法论。

自1987年以来，他曾经与上万名个人及机构合作过，其中有财富500强的企业，也有独立的销售代理。在他的帮助下，他们取得了非凡的销售业绩、实现了高水平的产量并获得了大量的现金流。作为“富爸爸”顾问之一，他给我们带来的是商务世界必备的头号技巧——推销技巧。

<<富爸爸冠军销售>>

书籍目录

序言

前言

第1章 你是一只销售狗吗

第2章 干吗管人叫销售狗

第3章 识别狗的品种

第4章 看家狗

第5章 找准猎物，找准狗

第6章 各有各的强项

第7章 发挥你的强项

第8章 超级混种狗训练

第9章 管理狗窝——销售狗的行动章程

第10章 顽强的信念——冠军销售狗的4种思维方式

第11章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧

第12章 控制销售狗的情绪

第13章 是什么让他们卷土重来——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘

第14章 看门狗与猪

第15章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路

第16章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀

第17章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展

第18章 狗只知道“做事”

第19章 你究竟是哪一种销售狗

## &lt;&lt;富爸爸冠军销售&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：时间到了！

答案就要揭晓了。

一连几个月辛苦的工作、等待、期盼和猜测在短短几分钟之后就要有一个结果了。

你生活在一个黑白分明的奇异世界。

在这里，亚军得不到任何奖品。

这是一场要么皆大欢喜、要么全盘皆输的游戏，胜者为王、败者为寇。

虽然我们的行业术语既复杂又精细，但实际上真正有分量的只有两个词——“行”与“不行”。

在等待最终答案的时刻，你的脑子里不禁回想起这几个月里所发生的一切……这一切开始于3个月前的一天，在一个拥挤的电梯里，你的朋友递给你一张小纸片，上面写着一个人名和一个电话号码。

“给他们打个电话，”你的朋友说，“我想他们可能会感兴趣的。”

于是，游戏开始了……你开始了初次联络——冲破超级难缠的私人助理这道防线，最终联系到了你要找的决策人。

接下来是一次次的会谈，无数封的电子邮件。

在一次关键性的电话会议中，终于出现了转折点，你引起了他们的兴趣，现在只差最后一步了。

很快就要作最后陈述了。

你调查过你的竞争对手，如果不出意外的话，你知道这笔生意就是你的了。

在陈述过程中，你处于最佳状态，你的举止很稳健，你的言辞有理有力。

在灯光柔和的会议厅里，你一边陈述，一边配以优雅得体的肢体语言，你通过精心雕琢的演讲让在座的人充分理解了你的观点。

一切都完美无缺，直到你要面对“提问”的那一刻。

你的同事听到“提问”时几乎都倒吸一口凉气，不过你站得笔直，用你那招牌式的镇定自若的风格对答如流。

问题很刁钻，但是你已经做了精心的准备与演练。

在座的人没有一个能看出你心里正在犯嘀咕。

或者他们看出了什么破绽？

你刚才是不是不应该这样回答？

这些假设、但是和也许都是事后诸葛亮，当你在那里等待“陪审团”宣布最后裁决时，脑子里就一直在追悔之前自认为表现不佳的地方。

现在，你没有说话的机会了，你不能再补充了，只能焦虑不安地等待。

你所有的努力都要看在这栋曼哈顿摩天大楼的30层、在身后这道紧闭的会议室大门里刚刚完成的这场讨论。

你看着挂钟，看着秒针在滴答转动。

你几乎能感受到现在那边正在举手表决。

表决统计完毕，结果出来了。

电话铃声让你从思绪中惊醒过来。

你冲过去听最后的结果，匆忙中差点撞到桌子上——你太想知道答案了，这种煎熬比被拒绝还让你无法忍受！

就在这时，你设法让自己平静下来，集中精神，恢复了冷静的表情，做了一次深呼吸：“嘿，如果我拿到了，那很好；如果没拿到，大不了明天从头再来。”

铃声响起多次之后，你才拿起听筒，尽最大努力用一种愉快的声音说：“你好。”

这样的情景是不是很熟悉？

应该是的。

我们都有过这样的经历。

这是战斗中的生活。

这是一场不间断的、让人没有喘息余地的角逐。

## &lt;&lt;富爸爸冠军销售&gt;&gt;

在一次次胜利中间夹杂着许多次失败和拒绝，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。

前一分钟你可能还觉得自己高大无比、刀枪不入，可转眼之间，你又觉得自己像个呆头呆脑的傻瓜！但是，正是这种角逐中的刺激有一种说不清、道不明的吸引力，一次次把我们拉回到游戏中来。

许多推销员私底下常说，销售行业的生活简直就是“狗一样的生活”。

不过在这种嘲讽中却隐藏着你可能想不到的真理。

作为销售人员，我们和那些犬科朋友确实有许多相似之处。

比如，你是否观察过狗追木棍的情形？

你拾起一根木棍，把它扔到茂密绿草地的另一端。

你的狗会立即冲出去，伸着舌头、淌着口水、扑扇着耳朵，飞身掠过一簇簇雏菊和喇叭花，全身的肉都绷得紧紧的，不顾一切地去追逐那根木棍。

狗嘴咧得大大的，仿佛是在开心地大笑，它兴奋无比，这一刻对它来说简直就像置身于天堂。

所有出门前的烦琐准备，所有的恳求和讨好，所有前往公园的劳累都值了——这只狗的生活乐趣就在于追逐木棍！

你有没有问过自己：“是什么让狗如此热爱追逐木棍的游戏？”

你有没有问过自己：“我为什么要不断地追逐订单？”

如果你观察过狗是怎么不停地恳求人扔一个球或是一根木棍让它追的，你就会明白推销员和狗之间都有哪些相似之处。

狗会一次次地把沾满口水的木棍叼到不相干的人脚下。

它用自己的方式洞察到，这个人最终肯定会把棍子拿起来，给它扔出去。

虽然很多时候它被置之不理，或被拒绝，可是下一次它仍会以同样的热情和期待提出同样的要求。

孩子们也是一样。

我的儿子本杰明一旦想要做什么事情，也是这种劲头。

“爸爸，你来和我玩好吗？”

“好的，本，等我把这个打完了就和你玩。”

“爸爸，你现在可以和我玩了吗？”

“好的，本，我说过就一分钟。”

“爸爸，一分钟还没到吗？”

如果你曾经请求过一个人，曾经试图劝说过一个人，曾经和一个人谈判，曾经操纵甚至控制一个人的想法，那么你就做过推销。

事实上，如果你真的喜欢那种情形下胜券在握的感觉，那你可能和我们的犬科朋友有意想不到的相似之处，没准你还能从它身上学到很多东西呢。

你很可能就是我所说的“销售狗”。

事实是，销售狗的生活是一种了不起的生活。

世界冠军级销售狗都是我们这个时代里最受人尊敬、薪水最高、最受追捧的企业英才。

没有销售狗，企业就无法生存；没有出色的销售狗，企业就不会欣欣向荣。

几乎所有不同凡响的企业领导人、成功的企业家和优秀的投资家都把他们的成功归结于他们所接受过的销售培训和他们获得的销售经验。

能以热情、智慧和技巧获取或猎取自己的目标，是一种独特的、宝贵的才能。

毫无疑问，你对推销、游说或谈判越是内行，就越容易敲开财富、人际关系和机遇的大门。

你得到的回报是大量的现金提成、不断扩展的人际网络、各种各样的赞美与荣誉、自由自在无拘无束的生活方式。

不管你是谦恭安静的，还是善于沟通、热情洋溢的，或是很有手段和智慧的，也不管你是做公司销售，还是做网络营销，或者是做房地产、保险、零售等独立营销的，总之，上面提到的一切都将成为你做推销的回报。

成功的关键不是努力去复制别人的特殊方式，而是去学习如何发掘自己的独特潜质。

所以，首先，你必须认清自己的品种。

## <<富爸爸冠军销售>>

在接下来的几个章节中，我们将对每一种狗的特点进行重点介绍。

这是一个非常有价值的经验：要成为一只了不起的销售狗，你有时候就必须跳过栏杆去争取目标。

你必须愿意改变规则，牺牲一些不可侵犯的规则来换取最好的交易。

许多时候这意味着最艰难的推销就是向自己的团队或公司推销自己的观点。

如果这对所有人都有利，而且是合情合理又合法的，那么就不要在听到第一声“不”时畏缩不前。

不过这个故事最精彩的部分在于，在戴尔公司发展成一家拥有500名雇员的大公司后不久，我这个朋友便败在另一家大保险公司的手里，丢掉了戴尔的业务。

就在丢掉这笔业务的当天，他又重新开始了另一轮的推销。

因为一只真正的销售狗从不轻言放弃。

他似乎已经不可能再约见戴尔公司的任何人，或者引起戴尔公司任何人的重视了。

于是他扮起了侦探，开始疯狂地侦察和搜索。

在一份戴尔公司的年度报告中，他找到了一个人名，这个人就是戴尔公司的董事会成员，同时也是他所在保险公司的一名高级经理。

我的朋友打电话给公司总部，让他们找出这个经理的联系方式。

我的朋友打了许多电话，写了许多信，作了许多尝试，终于让这个经理同意向戴尔公司负责购买医疗保险的人推荐他。

他拿下这笔业务了吗？

没有。

戴尔公司负责此事的家伙说，他对现状很满意，对更换保险公司根本不感兴趣。

于是，我们的销售狗朋友就开始致力于打造和这个人的长期个人关系。

他邀请这个人参加公益活动，观看体育赛事，并且为这个人提供最新的信息——这些信息并不是为他自己的公司搞推销，而是为了帮助戴尔公司的这个人，让这个人及时了解一家发展中的企业对保险都有哪些最新的需求。

他与这个人频繁联系，为今后的机遇打下了基础。

意见一致、意见一致又是意见一致，通过服务、服务、更多的服务，他和这个人建立了一种真正紧密的联系。

## <<富爸爸冠军销售>>

### 媒体关注与评论

销售是沟通。

真正的销售是要付出关心、认真聆听、解决问题、为你的客户提供服务。

——富爸爸我的富爸爸说：“你的财富、你的权力还有你的幸福都会随着你的沟通能力的提高而越聚越多。

”——罗伯特·清崎在我还是个孩子的时候就被告知，如果我想变得富有，就必须学会如何与人合作，学会如何进行推销。

有了销售的能力，也就有了随时随地创造收入的能力。

销售是所有商务活动的主动脉。

——布莱尔·辛格



<<富爸爸冠军销售>>

编辑推荐

《富爸爸冠军销售(财商教育版)》：“富爸爸”系列已发行109个国家和地区，总销量超过300万册！

<<富爸爸冠军销售>>

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>