

<<看电影学经商>>

图书基本信息

书名：<<看电影学经商>>

13位ISBN编号：9787545902716

10位ISBN编号：7545902718

出版时间：2011-5

出版时间：鹭江

作者：孙路弘

页数：183

字数：131000

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>

<<看电影学经商>>

内容概要

经典影片中都蕴含着深刻的经商道理。
作者透彻解读影片细节，从人物对话、事件发展、情节起伏中发掘商业本质。
将复杂理论融入生动故事中，给您不一样的感受与启发。

<<看电影学经商>>

作者简介

孙路弘，一个常被误认为六十多岁的60后。
一天写1篇千字文，一周看3部电影，一个月读10本书，半年上3个月课，一年写1本书的国际空中飞人。
北京师范大学数学系毕业，永远在用绰绰有余的逻辑思维能力观察生活。

营销及销售行为专家，高级营销顾问。
著有《说话就是生产力》《汽车销售的第一本书》《用脑拿订单——销售中的全脑博弈》《看电影学销售》《看电影学管理》等书。

<<看电影学经商>>

书籍目录

第一辑 商业的核心本质是交换——《华尔街》商道解码

一切都是交换

片段解读一：巴德用消息交换机会

搜集信息赢得潜在客户

片段解读二：巴德收集信息与客户交换

利益可以轻松打动客户

片段解读三：巴德用利益交换客户

第二辑 机会等待有准备的人——《当幸福来敲门》商道解码

机会随处可见

片段解读一：克里斯用交换赢得应聘

学会利用机会

片段解读二：克里斯用特长争取工作

不断追逐机会

片段解读三：克里斯用执著追求幸福

第三辑 互利终将代替互助——《优势合作》商道解码

如何做好“空降高管”

片段解读一：卡特接手新收购的公司

企业要求员工互补合作

片段解读二：卡特不解雇老经理丹

“老顽固”也能教育“新人类”

片段解读三：老经理丹教卡特怎样销售

第四辑 用真心才能赢得客户——《甜心先生》商道解码

重客户数量更要关心客户

片段解读一：杰里建议公司减少客户被解雇

如何留住客户

片段解读二：杰里争取唯一的客户罗德

与客户成为朋友

片段解读三：杰里和罗德成为真正的朋友

第五辑 会说话，得天下——《开水房》商道解码

销售的低门槛

片段解读一：赛斯别开生面的面试

顶尖销售人员是怎样炼成的

片段解读二：赛斯接受公司一对一系统培训

会说话得订单

片段解读三：赛斯学会独立签单

章节摘录

版权页：插图：满足对方需求才能达到目的经商的核心是交换，交换的实质是价值的交换，价值是由需求决定的，发现需求的过程需要信息支持。

那么，如何搜集信息？回忆一下身边的商业现象，很多企业都会在路边发放广告单页，无论是汽车公司，还是保险公司，甚至家电卖场。

通常你收到广告单页的时候得到了什么？他们把单页发给你，他们得到了什么？仔细想想这个过程就能够知道，企业发放单页的时候有自己的想法，他们把自己的产品印在单页上，希望你能看一眼，之后能到他们的店面里花钱买这些产品。

可他们从来没想到收广告单页的人想得到什么，也就是说，他们没有搜集信息。

收广告单页的人各式各样，广告单页具体要发给什么人？老人想得到什么？年轻人想得到什么？儿童想得到什么？很多人拿到广告单页以后会先扫一眼，如果扫的过程中发现单页上还是那些东西，比如一如既往地介绍产品等，也就没什么可看的了。

商家只是想推销，根本没有关注收单页的人。

8年前，北京一家房地产开发企业在地铁口发放广告单页。

这张广告单页却被许多人留了起来，因为他们在扫的时候，看到最上面的一行字——“致在北京打工的外地人的一封家书”，他们发现下面还有很多字，在行走的过程中看不完，于是他们把这张广告单页叠起来放到包里了。

这说明有一方在用智慧来搜集信息。

想一想，收到广告单页的人想得到什么？首先要满足对方的需求，之后才能满足自己的需求。

这家企业收集了哪些信息？在北京工作的外地人没有在北京安家，父母不在北京，他们要租房，更要买房。

给他们一封家书，让他们觉得这跟他们的家人有关，进一步提醒他们，这跟他们的处境有关。

这家企业通过研究，知道这些人想要什么，从而改善了发广告单页的过程。

结合身边的商业活动来看，如果你是开店的，你想过客户想要什么信息吗？哪怕你是去找工作，想过用人单位想要什么吗？找工作要投简历，写简历的目的是获得企业人力资源部负责人的认可，让他们通过看简历得到印象，通过印象决定面试你。

编辑推荐

《看电影学经商》：透彻解析经典影片中的商业智慧，另类视角解读商业核心本质。

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>