

<<成功销售要读“三国”>>

图书基本信息

书名：<<成功销售要读“三国”>>

13位ISBN编号：9787560971032

10位ISBN编号：7560971032

出版时间：2011-8

出版时间：华中科技

作者：杨益

页数：232

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>

## <<成功销售要读“三国”>>

### 内容概要

本书《成功销售要读三国》总共分为道、法、术三篇。

上篇为《道篇》，主要从“商者得人心”以及仁、义、礼、智、信等角度，以《三国演义》中的故事结合现代销售的特点，剖析销售者应有的为人之道，以及如何将其应用到销售中。

中篇为《法篇》，从《三国演义》中提炼出十余条处世之法，帮助销售者在不断扩张的人际交往中，站稳自己的脚跟，逐步锻造属于自己的天地。

下篇为《术篇》，是根据《三国演义》中的成败案例，向销售者提出的“计策”“谋略”方面的建议，帮助销售者制定自己的行事之术，以解决销售中遇到的种种困难。

《成功销售要读三国》由杨益和杜彬彬编著。

## <<成功销售要读“三国”>>

### 作者简介

杨益，70后，生于重庆，学于成都，混于北京。

工学硕士毕业，偏好舞文弄墨。

从事过高校教师、漫画文编、网站主编、IT公司打杂、培训讲师等多项工作。

大业遥遥未成，唯对人际的交往、做事的准则略有些浅见，愿与各位读者分享。

社彬彬，70后，土生土长的重庆人，爱美食，爱时尚，爱奋斗后的喜悦，也爱平静的生活。

毕业于师范学院的文学专业，而又从事技术监督检测的工作。

闲暇时拾取学业，事业中少许偶得，以备芹献。

## <<成功销售要读“三国”>>

### 书籍目录

#### 上篇：道篇

商道：得人心者安天下，得人心者能销售

仁道：爱心铺开销售之路

义道：做关云长那样的财神

礼道：印象决定一切

智道：审势度人，抓住时机

信道：人不信不立，商无信不存

恒道：贵在坚持

#### 中篇：法篇

孔融的为官之法——广结缘得多助

十胜十败的奥秘——自信心从哪里来

桃园与梅林——有目标才能激励进步

学习孟获好榜样——不以为耻，反以为荣

杨修之死——在客户面前别太“聪明”

关公戴了几顶帽——赞美客户的奥妙

攻城为下，攻心为上——听顾客说出需求

曹操、刘备、孙权也会犯错——销售要杜绝以貌取人

曹爽之死——不要给自己找借口

兵贵神速——管理时间，抓住战机

“三顾茅庐”中的销售精神

#### 下篇：术篇

徐庶、姜维如何上当——销售中的亲情路线

敌忾之心不可欺——与顾客“心有戚戚”

曹阿瞞的秘宝——一笑置之化解销售尴尬

欲擒故纵——不要逼顾客太急

事实胜于雄辩——用真实案例打动顾客

请将不如激将——对顾客逆反心理的利用

莫学马谡失街亭——新人入行，听话照做

“兴复汉室”和“挟天子”——做到第一，做出品牌

反客为主——吸引注意力的高招

彼乱我治，彼暴我仁——用对比彰显销售优势

功劳让你，罪过我担——合理承诺消除客户顾虑

帝王将相有哀乐——用人性化满足顾客需求

知敌情后方能胜——多方了解顾客信息

卧龙吊孝与张飞怒吼——“捏造”激情和勇气

## <<成功销售要读“三国”>>

### 章节摘录

《三国演义》开篇第一句就明言：“话说天下之势，合久必分，分久必合。”这实在是全书乃至整个历史的最好归纳。

东汉末年乃至三国的历史，正是一个不断分合变化的过程。从最初一统江山的东汉皇朝说起，因为皇帝昏庸，导致宦官、外戚和士大夫阶层产生对立。正当他们之间彼此内斗愈发激烈时，却由于朝政腐败引发了黄巾起义。

当统治阶级好不容易联合起来将起义镇压下去，外戚何进与宦官十常侍又进行两败俱伤的政治决战，并给了西凉土霸王董卓把持朝政的机会。

董卓的崛起让关东十八路诸侯联合起兵讨伐，而这十八路诸侯很快又都纷纷撕毁盟约，陷入混战。

群雄中，曹操、刘备和江东孙氏带领的三支队伍逐渐荡平各方割据势力，改群雄混战为三足鼎立。

这三股势力又经过60年的混战，最后被西晋统一。

以历史的眼光来看商界兴衰，也同样如此。自人类有了商业以来的千百年里，一个又一个的商帮、财团兴起而又没落，你方唱罢我登场，各领风骚若干年。

就是在改革开放后，一个个企业也演绎出各种各样的商界故事。

当今的世界，高科技、市场经济、全球一体化，早已打破了经济行业的旧规。

在这个日新月异的世界，生产力已经无比强大，真正能主宰经济的只能是市场。

而主宰市场的则是销售，因为唯有销售人员是在将沉积的货物变成现金，为企业的持续运转和发展提供生命的原动力。

所以，各位战斗在市场第一线的销售人员，请尊重你们自己的职业。

正是千百万如你们一样的销售人员，在左右着这个世界经济潮流的变更。

但凡优秀的企业，其销售团队必然是很出色的。

而每一个销售人员，一旦投身于这个销售为王的世界，也都有机会创造属于每个人的江山。

哪怕你现在不名一文，默默无闻，但你始终拥有希望。

那么，在变幻无常的历史中，是什么主宰着兴衰成败？

人心。

汉朝之所以衰败以至覆灭，归根结底，是因为它失掉了人心。

当然，这个失掉人心不是说天下几千万百姓都恨不得汉朝灭亡，恰恰相反，当时很多士人和百姓对汉朝还是存在一定感情的，以至于曹操“挟天子以令诸侯”的策略和刘备“兴复汉室”的旗号都能取得一定程度的成效。

问题是，在心怀这份感情的同时，大家普遍认为，这个王朝是很难兴起来了，其灭亡是早晚的事。

在这种情况下，汉朝本身不再具有很强的威慑力，百姓们也不再指望能得到它的庇护，纷纷开始另打主意。

于是，地方军阀不从号令，各自行事；异族番邦也大举入侵，使得国家陷入恶性循环而最终瓦解。

相反，能够在这乱世取得成功的人，无一不是依靠收取人心。

曹操虽然出身庶族，但他才略过人，又善于不拘一格用人。

除此之外，他军令严明，恩威并济，因而得到许多谋士、猛将的心，也暂时地征服了北方士民的心，开创了三国中最强大的魏势力。

刘备自不必说，底子最薄、基础最弱的他，靠自己汉朝宗亲的名分以及兴复汉室的旗号，还有“仁义”之名，赢得了不少忠臣志士之心，更赢得了百姓之心，终于从东奔西走中打出自己的一片天下。

而孙权则是依靠父兄创下的基业与地方豪强的拥戴，牢牢占据江东。

商场如战场，销售亦是如此。

## <<成功销售要读“三国”>>

什么是销售？

销售就是面向你的销售对象，用语言、行为、展示等行动，使对方最终确认与你的商业合作关系。

在这个过程中，你的一切行动都是为了让这个“人”认可你。

当你获得了更多人的认可时，你的企业和团队也就拥有了生存和发展的最好资源。

这即是“得人心者能销售”。

有的人可能认为，销售在本质上不就是把产品推销出去吗？

产品的质量和价格才是最关键的，强调“人”有什么用？

产品质量不好，你再会来事，也销售不了啊！

这话虽说有一定的道理，但最大的问题是将“质量”与“得人心”割裂开来了。

首先，产品质量好，价格合理，性价比高，这本身就是“得人心”的重要因素。

我们讲的销售，并非是要把豆腐卖成肉价钱，更不是以次充好，让顾客受骗上当。

在为顾客提供质量好的商品的同时，又要学会将商品以合适的价格卖给合适的顾客。

这就需要得到顾客的肯定，需要一些技巧，更需要你本身为商的原则。

其次，在现代社会，商业高度发达，大到跨国公司、集团，小到个体经销者，他们销售的产品，从功能、质量上说，已经很难产生决定性的差异了。

当然，经营者，因为质量不过关而遭到消费者唾弃，或者努力提升质量以获得消费者青睐，这样的案例是很多的。

但从整体上而言，限于技术、资金、规模，在一定期限内，企业不可能无限地提高自己产品的质量，或者降低销售价格，也就不能确保自己比同行对手在质量和价格上占有绝对优势。

在“硬件实力”相近的前提下，销售靠的就是“软件”，也就是商品得人心的程度。

在市场上，一直有着良好口碑的老牌产品通常会具备先天优势，而那些新出现的产品，即使质量和价格与老牌产品相当，也必须另出新招才能出奇制胜。

出现这种情况的原因在于，老牌产品已经赢得了多数消费者的心，而新品则要把人心抢夺过来。

所以说，销售的本质是赢得客户的心。

让他信任你，进而信任你所推荐的产品，信任你所代表的品牌。

一个原本已经有良好口碑的产品，一个没有竞争以至于消费者无可选择的产品，或许看上去不太有必要去推销，你只需坐等顾客上门就是了。

但即便如此，谁也不知道竞争者会在什么时候，从什么地方冒出来。

所以，你还是要努力地维系自己已经赢得的人心。

不然，当人心不知不觉地流失时，再要挽回它，重建品牌，就不是那么容易的事儿了。

因此，历代的销售大师们无一不把抓人心作为销售的核心和关键。

日本具有“推销之神”称号的原一平就曾说过：“你推销的是什么很重要，但更重要的是记住你在向谁推销。

”也就是说，时刻不要忘记自己的销售对象，要赢得他们的心。

大师之所以是大师，就在于他们能最多地赢得人心。

这其中，既有靠他们本身的韧性和毅力的，也有靠一些沟通原则和销售技巧的。

不管怎样，人心始终是第一位的。

.....

## <<成功销售要读“三国”>>

### 编辑推荐

《成功销售要读三国》是大家耳熟能详的三国人物和三国典故，以现代营销为背景，融哲理性、实用性、趣味性为一体，用直白、活泼、略带调侃的语言，引发读者的阅读兴趣，让读者不知不觉中领悟到其中的精髓。

尤为适合初入销售工作的年轻读者，亦能与久经商场的老精英达成共鸣。

《三国演义》是中国历史上最富传奇的拥有最伟大人智慧的古典名著，是中华民族智慧的集大成者，包含了丰富的文韬武略清代名臣曾国藩曾站在南京城头，望残阳如血，感叹遭“以三国之谋略，成天下之大事。

不亦宜乎！

美国的西点军校将《三国演义》和《孙子兵法》列为学员的必修课。

日本企业界也非常重视“三国智慧。

“三国”中蕴含的攻无不克、屡战屡胜的竞争策略与销售理念，能帮助您在当今激烈的竞争中立于不败之地。

<<成功销售要读“三国”>>

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>