

<< 《小故事大道理》 >>

图书基本信息

书名：<< 《小故事大道理》 >>

13位ISBN编号：9787802007857

10位ISBN编号：7802007852

出版时间：2010-5

出版时间：华语教学出版社

作者：方洲 编

页数：228

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>

<< 《小故事大道理》 >>

内容概要

通过哲理性的故事，启迪了我们生命的智慧，使我们明了生活的哲理，从而更得心应手地应对生命中的难题，更好地把握成功的机遇，永远保持乐观向上的心态。
作者力求在书山文海中为您精心采撷一份惬意与感动，把真善美的体验和心境传递给您，让您以愉悦的心态体味阅读的快乐，使您获得别样的阅读体验。

<< 《小故事大道理》 >>

书籍目录

第一章 善于思考，做智慧的主人第二章 学会能言善辩，施展个人魅力第三章 培养丰富想象力，畅游知识海洋第四章 机智应对，成功面对各种险境第五章 学会规划，拥有高效的学习和生活第六章 勇于创新，打破思维枷锁第七章 培养聪明“财智”，从小做一个理财高手第八章 学会关注细节，凝聚点滴智慧第九章 关于借助外力，获得成功之梯第十章 学会沟通，打造良好生活空间

<< 《小故事大道理》 >>

章节摘录

插图：凡到过美国衣阿华州西奥斯克城的销售员，都抱怨那里的生意真难做。

简直是到处碰壁，一事无成。

他们总结其原因是：首先在那里居住的都是荷兰人，他们的宗派观念非常强烈，不愿购买陌生人的东西；同时因为那个地方已经连续歉收了五年，经济拮据，人们不想购买可有可无之物。

时间长了，销售员们对这块地方失去了信心，把到西奥斯克城去做生意视为畏途。

虽然由克里曼特·斯通任经理的公司的销售员们也遭遇到这种情况，发出了种种抱怨和牢骚，但克里曼特并不相信。

他认为生意是人做的，凡是有人生活的地方总是有生意可做的。

问题是应该怎样去做。

他就亲自驾车前往西奥斯克城，进行销售业务。

他在车上仔细分析了当地的特点，决定了如何去推销自己的保险。

克里曼特径直来到西奥斯克城的市中心，走进了当地最大的一家银行，找到了银行的经理，向他推销一种意外事故的保险单。

他简要地介绍了自己经办的保险业务，说道：“我们的保险单只收很低的费用，却能向你提供可靠的保证。

”没费多少口舌，银行经理就买了克里曼特的保险单，在场的一个人出纳员和一个收款员也跟着买了保险单。

克里曼特又跑到别的商店和单位，那里的人也纷纷购买了保险单。

销售情况出乎意料的好。

真像有神灵庇护一样，使他的生意做得极为顺手。

<< 《小故事大道理》 >>

编辑推荐

《方洲新概念·小故事大道理(男孩版):杰出男孩必读的智慧故事》：培养男孩必备的成功素质，做一个杰出的男子汉。

<< 《小故事大道理》 >>

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>