

<<推销世界上最伟大的产品>>

图书基本信息

书名：<<推销世界上最伟大的产品>>

13位ISBN编号：9787802557987

10位ISBN编号：7802557984

出版时间：2011-6

出版时间：企业管理出版社

作者：马芳芳

页数：239

字数：240000

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>

<<推销世界上最伟大的产品>>

前言

现如今，人们面临的挑战已经开始从“生产自己”向“销售自己”转移，无论是在人际交往、工作中，亦或是生活中都需要推销自己。

因为身处人生竞技场，不会推销自己，就难以展示自己的思想和才华，更难以获得他人的认可、尊重、信任和支持。

一个人说服另外一个人与自己进行合作都可称做推销。

但是，并非所有的努力都富有成效，这也是很多人当不好推销员的原因。

如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你的才智也不会给你带来很大帮助。

成功地推销自己，让人生因为推销自己变得不一样，这不是一件简单的事情，需要你从内到外认识自己、完善自己，从行为到态度去不断地纠正自己，然后，别人会看到一个不一样的你，你也会因为自己的改变感到惊喜，更重要的是你会离成功越来越近。

每个人都是在不断地推销自己。

无论你是谁，每当你遇见某人、向别人解释、和人通电话或是提出自己的观点时，你就是在推销你所拥有的宝贵的财富——你自己。

推销自己是门艺术，只有掌握了其中的策略和技巧，才能把自己的意图、知识、优点、人格魅力等推销给别人，博取对方的理解、好感和支持，顺利取得成功。

本书涵盖了人生成功的方方面面，教你如何去包装并且向他人展示一件无比重要的“产品”——你自己。

它告诉你人生重要的是什么，你真正推销的是什么；怎样与人沟通，如何让自己的招牌亮起来：为创造梦想的生活，应该有什么样的态度和信念。

本书可以让你学会轻轻松松地把自己推销出去，还会让你了解自己的命运，并教会你如何去控制它。

本书是一本应该随身携带的书，好像一位良师益友在道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

细细品读，你会找到一个属于自己的人生舞台，完全地展现自己，尽情地发挥自己，勇敢地向这个世界推销自己，大步地迈向属于你的成功!

<<推销世界上最伟大的产品>>

内容概要

每个人都在不断地推销自己。

无论你是谁，每当你遇见某人、向别人解释、和他人通电话或是提出自己的观点时，你就是在推销你所拥有的宝贵财富——你自己。

马芳芳编著的《推销世界上最伟大的产品--自己》涵盖了人生成功的方方面面，教你如何去包装并且向他人展示一件无比重要的“产品”——你自己。

它告诉你人生重要的是什么；你真正需要推销的是什么；怎样与人沟通，让自己的招牌亮起来：为创造梦想的生活，应该有什么样的态度和信念。

本书可以让你轻轻松松地把自己推销出去，收获幸福人生。

<<推销世界上最伟大的产品>>

书籍目录

第一章 人生必做的事情——包装和推销自己

1. 你是黄金还是萝卜——推销自我
2. 你也是一种“商品”，每个人都在推销

第二章 有一种方法可以使你总能吸引别人——个性魅力

1. 如何让自己的招牌亮起来
2. 你就是你，无可取代
3. 至柔至刚，心之所向

第三章 你了解自己吗？——性格决定命运

1. 性格的单纯不会妨碍智力的敏锐
2. “色”眼识人，充分发挥自己的独特性格
3. 性格的核心驱动力

第四章 唤起全新的自己——自我暗示

1. 用潜意识的奇功开发脑力——自我暗示
2. 最强自我暗示：战胜压力和焦虑
3. 有自信，你就年轻

第五章 放飞想象——想象力比知识更重要

1. 心灵的工厂——想象
2. 扬起梦想的风帆，满载喜悦起航
3. 赢在起跑线，思考致富

第六章 有的放矢，切勿随风倒——目标明确

1. 总拣别人走不到的地方
2. 开创新目标，引领新思想
3. 明确方向，走好路线图

第七章 怀揣热情——停下休息的时候不要忘记，别人还在奔跑

1. 激情如何催化你的人生
2. 推销秘诀之激情工作：创造未来
3. 职场保鲜膜：激情是心态，更是活力

第八章 不唯有超世之才，亦必有坚忍不拔之志——勤奋坚忍

1. 成功路上无捷径
2. 分秒必争，准确定位
3. 锲而不舍，持之以恒

<<推销世界上最伟大的产品>>

章节摘录

版权页：推销，是我们熟悉的一种工作，其实它更是一种人生状态。

推销员推销的是产品，而我们每个人都需要在人生的道路上去推销自己。

其实，每个人都是自己人生中的推销员，无论你做什么工作，无论你地位的高低。

作为领导者，你需要推销给属下一些努力工作的想法去激励他们；作为企业家，你需要向社会、公众推销企业的形象；如果你是一个秘书，你需要推销工作给老板；如果你是一个电脑工程师，你需要推销你的专业知识给公司和你的客户；为人父母的，需要推销你的观念给孩子；为人师表的，需要推销书中的知识给学生……不难看出，工作中、生活中，其实每个人都在推销，每个人都是推销员——不管你是谁。

如果不善推销，不善于说服别人，别说工作做不好，恐怕连找工作都很困难，因为找工作更是要推销自己。

你是做什么的？

在生活中是什么角色？

仔细想一想：如果你不会推销你的想法给别人，让别人接受你，恐怕很难在这个社会立足。

任何行业都需要推销技巧，但遗憾的是很多人并没有这个意识，以为推销只是推销员要做的，从来没有想过学习一些推销技巧，甚至一些从事业务性工作的人，在公司中的销售类部门工作，推销意识也很淡薄。

领导者的推销会让部属更积极地工作；企业家的推销，会很好地推广企业的形象，大大提高知名度；父母对孩子的推销，会让子女更听话；老师对学生的推销，会让学生好好学习；善于推销的妻子会让她的丈夫更爱她；善于推销的男性更容易交到女朋友，博得别人的好感。

而如果没有推销意识，将是另一番情况。

管理阶层的经理不会推销，就会发现员工不好管理，下达的命令总是无法彻底执行；如果发明家、科学家不会推销，只是埋头做研究的话，那么他们的发明也往往不容易被别人认同；拥有先进的设备、先进的技术，但生产厂家不会推销，生产的产品再好恐怕也会堆在仓库里面，无人问津。

所以，推销技巧是每个人都要学习的，是我们在人生道路上必须要用到的。

最简单的，每个人都会去找工作，而这个过程就是推销自己的过程，面对激烈的竞争，如何在几分钟的面试过程中让主管挑中你，靠的就是你推销自己的能力。

反过来，一个不错的企业却总是招聘不到好人才，也是因为企业的形象推销没有做好，没有吸引这些优秀人才。

推销是一个人取得成功的重要能力之一，每一个成功的人都是非常会推销的。

成功的政治家也都是非常会推销的，成功的宗教家也是讲究推销技巧的，很多成功的企业家，甚至是从推销员做起的。

<<推销世界上最伟大的产品>>

媒体关注与评论

推销的要点不是推销商品，而是推销自己。

——乔·古拉德

<<推销世界上最伟大的产品>>

编辑推荐

《推销世界上最伟大的产品:自己》你想让自己更受欢迎吗？

你希望得到别人的赏识吗？

你想赢得更多的支持和帮助吗？

你是否想把自己成功推销出去呢？

一件改变命运的利器，让你从卓越走向完美；一条通往成功的捷径，让你从平凡走向伟大。

想要找到浪漫的爱情，想要拥有一个幸福美满的家庭；想要找到理想的工作，想要在工作中取得良好的成绩；想要有一个成功的人生，所有的这些都不简单，但所有的一切都有一个简单的前提，那就是把自己推销出去。

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>