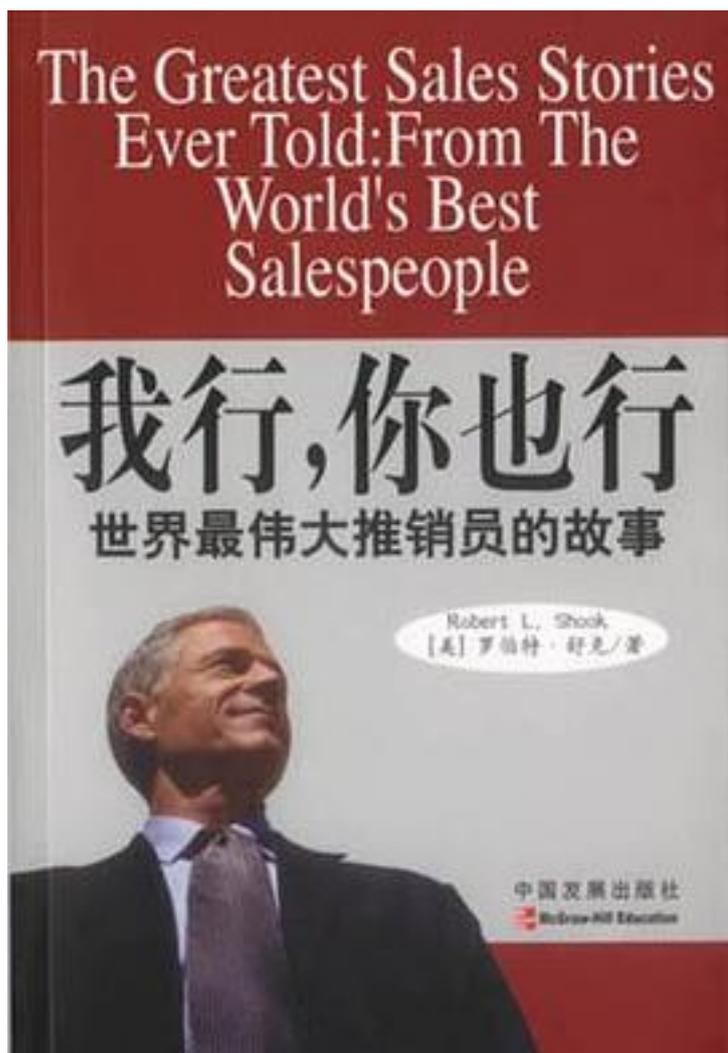


我行，你也行



[我行，你也行\\_下载链接1](#)

著者:罗伯特 舒克

出版者:中国发展出版社

出版时间:2002年3月

装帧:平装

isbn:9787800874871

作者介绍:

舒克曾是一名杰出的推销员，后来创设了舒克公司及美国主管人寿保险公司，并担任CEO。后成为一名作家，其著作已超过35本。目前流行于市的有《完美的推销解说》、《最伟大的推销员》，以及《强硬手段》等书。在他看来，一些最好的推销点子常是从其他行业借鉴而来的，你可以稍加应变而将之应用于自己所推销的产品上。抱持这一理念，他将各行业顶尖推销员成功的推销故事集结成书，以帮助读者达到“见贤思齐”的效果。

实例演练是本书与坊间其他销售书籍最大的不同。对销售人员而言，实例演练最为重要。本书运用轻松的小故事述说销售大道理，从业务员上阵前需进行的心理准备，到整个冲锋陷阵的交易过程，都以实例演练的方式叙述。不仅切中销售要领，而且活泼生动，令人印象深刻……

本书没有系统条文式的“作战方法”，也没有“保证成功”的夸口许诺文字，却让读者更能从众多案例中体会到一个成功推销员的特质及应有的作为。所谓“经验易得，人师难求”，书中每位推销员都足为表率。

目录: 第一篇积极的心态

怀抱满腔热情 玫琳凯·艾施

对每一名销售人员来讲，热情是无往不利的。当你从心灵和灵魂上信赖你所推销的东西时，其他人也必定能感受得到。

小兵立大功 杰克·苏利文

那些集财富与名气于一身的人，并不是那么难以亲近，恰恰相反，正是这种亲和力，才是他们居于巅峰的原因之一。

在比佛利山销售百万豪宅 史丹·赫曼

一个专业的销售人员，应拒绝从负面观点来思索一件事，要相信作最后一搏，会让事情有转机的余地。

有志者事竟成 麦克·麦卡夫捷

当你出去敲他人的大门时，你一点也不知道门内到底隐藏着多大的财富。

瞎眼的牙医 杰瑞·海弗

抱持健康的心态，选择以正面积极的哲学来面对生活，就能得到应有的回报。

不是推销区域的问题 罗伯特·舒克

推销人员的推销区域并不重要，重要的是推销人员本身的态度。

第二篇第一印象

高尔夫球场上最棒的投资人 艾伦·葛林伯格

一名销售人员必须别具匠心与积极进取地制造与重要潜在主顾谋面的机会。

不畏艰险勇往直前 罗伯特·舒克

充满自信地向所有潜在主顾推销，他们也能从中感受到你的那份自信。

高尔夫球场上的好搭档 理查德·柯诺利

细心呵护与培养出的长期友谊，才会逐渐茁壮成长，也会给你带来意想不到的成果。

亲自出马 蓓西·马汀

一位好的销售人员永远也不要从一个不满的客户身旁退却，而应不畏艰难地直接擒获问题。

不要以貌取人 艾比·哈利德

在销售的世界里，永远“不要以貌取人”，这句箴言可谓再真确也不过了。

受俘的听众 尼尔·鲍特

在某些形式的销售上，你永远也无法知这一名潜在主顾的身份为何，切不可只是坐着静待他的潜在主顾先采取行动。

新来的小伙子 爱德华·鲁宾

不要在你的心中砌筑一道墙，而先验地告诉自己某位潜在主顾是难以亲近的。

保持联系 泰蕊·威廉斯

早在买卖行为开始之前，就要和一名潜在主顾建立起长期的友谊和良好的关系。只要将眼光放远，没有一个潜在主顾是无法获得的。

每一个人都是潜在主顾 茱蒂·麦柯依

超级的销售人员能够快速地建立起他和潜在客户间的融洽和谐，而使他立即能与潜在客户发展成友好关系。

看准对象 罗伯特·舒克

你在推销中所选择的对象必须是有办法“让交易达成”的人，一名软弱的战士只会削弱你成交的几率。

• • • • • (收起)

[我行，你也行\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

推销

营销

强只一个字,我只说一次

励志

乱其八糟

## 评论

我很无聊

-----  
坑爹了。。

-----  
[我行，你也行\\_下载链接1\\_](#)

# 书评

-----  
[我行，你也行\\_下载链接1](#)