

# 看电影学销售



[看电影学销售\\_下载链接1](#)

著者:孙路弘

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2007-4

装帧:简装本

isbn:9787300079332

你更喜欢看电影还是更喜欢读书？

多数人的答案是看电影。因此，如果可以通过看电影的形式达到读书的目的就好了。多数人会将看电影归类为娱乐，而读书会被认为是学习。如果可以用娱乐的方式来达到学习的目的就完成了——一个成语：寓教于乐。

本书就是作者两年多来的实践总结，在企业中多次应用的心得和指导手册。看电影学习法首先是提高学员的参与，投入程度；其次是学习结果的多样性，思考能力的训练在完全立体互动中得到体现；第三是联系实际的应用性，以及实战的操作性得到明显的提高。

作者介绍:

孙路弘

销售行为学家 高级营销顾问

畅销书《用脑拿订单》、《用脑拿订单经典案例》作者、“中国营销第一刊”《销售与市场》专栏作者

多次应邀参加中央电视台《对话》、《商界名家》、《经济信息联播》、《绝对挑战》等节目。

2005年获得《南方都市报》的中国十大营销专家称号！

2003年获得《销售与市场》杂志十佳作者称号！

2002年获评中国经营报十佳企业培训师称号！

2001年获评京萃十大优秀培训师称号！

目录: 第一部分 电影中的销售行为

精读篇

《优势合作》：把握挑战中的销售队伍管理

泛读篇

《征婚广告》：无处不在的销售行为

《闻香识女人》：细节的力量

《全民情敌》：了解客户的心理

第二部分 电影中的销售技巧

精读篇

《利欲两心》：打造销售高手

泛读篇

《猫鼠游戏》：陌生人前建立好感

《骗中骗》：骗子所采用的技巧

《双层公寓》：房地产销售的惯用布局

第三部分 电影中的销售沟通

精读篇

《王牌对王牌》：今天，你谈判了吗？

泛读篇

《梦想照进现实》：谁说服了谁

《肖申克的救赎》：销售高手就是沟通高手

《感谢吸烟》：沟通的本质

第四部分 电影中的大客户销售

精读篇

《甜心先生》：用心销售！说给大客户经理的箴言

泛读篇

《华尔街》：带球突破禁区的销售技巧

《西雅图不眠夜》：采购决策者的开关

• • • • • ([收起](#))

[看电影学销售\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

销售

营销

看电影学销售

电影

孙路弘

学习

经济学

管理

## 评论

水也太多了。。。看销售类的书还是得看美国的，想强化细节的话再读点日本的

-----  
里面的电影都是好电影，很启发的书籍。

左右脑销售，观察细节，谈判

过去很少从销售的角度去看电影剧情和对话，很多电影单看剧情一般，但是感觉这种寓教于乐的形式蛮不错的。SY

的确不错

据说用看电影的方式促进理论的学习是哈佛大学在九十年代创造的教学法，孙路弘老师的这本书对电影的分析点到为止，只是起个引导思路的作用，跟销售理论的搭配我觉得有点牵强，仁者见仁智者见智吧，不管怎样，经典的电影总是能启迪人生的。。。

这个就是传说中的举例说明，榜样参照。

有些概念还是很不错的

孙老师不厚道，很多问题书中没有答案。莫非是你的课程推广？

比我想象的好，很实用适合培训，对电影细节的剖析到位，适合捧着书重新看一遍电影

看了几本销售的书籍，这本是我最有感觉的。

sales的点还不如奸的好人系列，讲的都是浪漫的废话

-----  
发现了很多好电影 呵呵呵

-----  
想要做好什么事都得用心思花工夫

-----  
精彩、精辟、经典

-----  
以销售的角度和观点看待人 事 物

-----  
好玩，有意思

-----  
2009年我刚刚转到培训岗，就是从这本书拆出几门有趣的销售课程。

-----  
寓教于乐。

-----  
记电影名吧～再看电影。

-----  
[看电影学销售\\_下载链接1](#)

## 书评

简评  
孙路弘的书既有国外的基础理论支持，也很沾国内读者的“地气”，读起来没有太多的思维压力，可以学到不少实践的经验和技巧。比如在书的一开篇，他利用一部电影的分析，向读者抛出这几个问题：在大客户销售的初次拜访中，最重要的是什么？赢得销售

团队中成员对经理真正的...

-----  
“影片教学法”始于哈佛大学，但是，如何收集到优秀的视频教材？如何在最短的时间找到你需要的视频教材？我们为您准备了丰富的视频案例，详情请点击查看！<http://user.qzone.qq.com/448553752/blog/1346415259>

-----  
[看电影学销售\\_下载链接1](#)