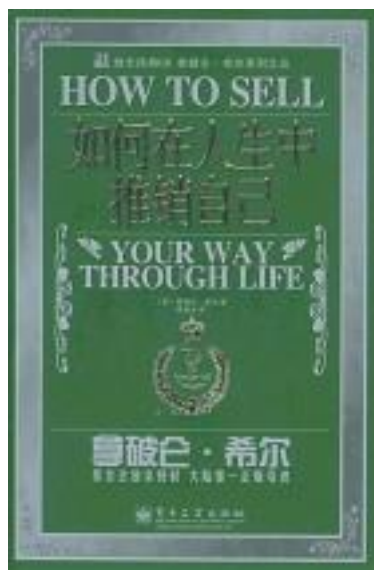


如何在人生中推销自己



[如何在人生中推销自己_下载链接1](#)

著者: (美) 拿破仑·希尔 (Napoleon Hill)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2015-9-15

装帧:平装

isbn:9787111512042

每个人都在推销自己。

无论你是谁，或者从事什么职业，每当遇见一个人、向他人解释、和人通电话或者表达自己的观点时，你就在推销最宝贵的财富——你 自己。

1929年美国经济大崩溃之后，

唤醒数千万人沉睡的信心与活力的经典之作

百万富翁的创造者——拿破仑·希尔

教你大师级的推销艺术

◆ 内容简介 ◆

如果你要找工作，你就要推销自己的能力以得到雇用。之后，你仍需继续推销自己来保住工作。老师要推销自己的课程，政客要推销自己去赢得职位，酒店公关要推销自己的服务，销售人员要推销自己的产品，律师向法官推销自己的案件和证据。

一个人劝服另一个人同自己合作的任何形式的努力都可称作推销。如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你所受的教育、你的能力或才智就很难得到发挥。要创造机会，你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

无论你本身就从事推销职业，还是想推销自己的个性，从本书中都可以学到拿破仑经典推销课程的宝贵经验，掌握大师级的推销技巧。

1929年美国经济大崩溃之后，

唤醒数千万人沉睡的信心与活力的经典之作

百万富翁的创造者——拿破仑·希尔

教你大师级的推销艺术

你想获得理想的工作吗？

你想赢得支持和帮助吗？

你想拥有顶级推销员的素质吗？

你想拥有成功和完美的人生吗？

在竞争异常激烈的现代社会中，要想脱颖而出，实现自己的目标，你必须学会把自己推销出去。

你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

任何人的一生都可以视作一次长期的、不间断的推销。

成功地推销自己，是人生最重要的学问。

作者介绍:

拿破仑·希尔(Napoleon Hill)

百万富翁的创造者

现代成功学奠基人

最伟大的励志大师

拿破仑·希尔

(1883—1969)，世界上最伟大的成功励志大师，他创建的成功哲学和十七项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人，因此他被称为“百万富翁的创造者”。

他的影响已经远远超出了成功学的范畴。第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励

志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费。这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。

1929年经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入对恢复昔日繁荣的深深绝望之中。1933年，罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力。拿破仑·希尔把他的思想、他的激情、他的声音注入每一个美国人的心灵深处。

他为罗斯福总统组建了美国有史以来最为庞大的智囊团，为应对希特勒发动的那场战争提前做好了物质、精神和智慧上的准备，并最终赢得了战争的胜利。

他用一生的时间，遍访500多位在政治、工商、科学和金融等领域取得卓越成就的高层人士，研究他们的成功之道，完成了《成功法则》《思考致富》《如何在人生中推销自己》等一系列著作，他的书被翻译成26种文字，在34个国家出版，70年来畅销不衰。

目录:

[如何在人生中推销自己_下载链接1](#)

标签

成功励志

思维

华章心理

心理自助

评论

推销积极情绪 希望、热情、客观、忠诚 推销秘诀： 建立信任 赢得好感 鼓励客户多讲
消除客户抵触情绪 了解客户动机、心理

[如何在人生中推销自己_下载链接1](#)

书评

这本书看完还是有点久了，抽点时间写个书评。
大致可以分成三个部分，一、前面两章阐述了推销的重要性。二、第三章-第十一章展开讲述了可以明确运用的一些方法及心法。三、最后一章，对前面的内容进行了总结，再次强调了全书主要内容。其实希尔这本书说的道理和办法都非常简单...

[如何在人生中推销自己_下载链接1](#)