

富爸爸发现你的销售力



[富爸爸发现你的销售力_下载链接1](#)

著者:辛格

出版者:南海

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787544244695

在《富爸爸发现你的销售力》中，他通过对商业领域的观察、理解和实践，以新颖，独特又通俗的拟人手法，提供了一种出色的销售培训计划，还讲授了许多可以立刻上手操作的技巧：教你如何识别你属于哪个“品种”，如何迅速发现、定位和提高你的销售技巧：还揭示出5种简明易懂又至关重要的创收技能，教你如何发展源源不断的优质客户，始终把财运掌握在自己手中。生活就是一场销售秀，每个人都在做推销：你销售的可以是一种生活态度、一种价值观，当然也可能是任何一种产品或服务。“富爸爸”认为，只有发现自己的销售能力和沟通能力。才能提高财商，最终赢得财富。《富爸爸发现你的销售力》作者辛格在销售界闯荡30年，曾多次荣获“全美销售冠军”。作为“富爸爸”顾问之一，他在《富爸爸发现你的销售力》中从销售的角度阐释了富爸爸的创富理念。

作者介绍:

布莱尔·辛格，资深作家、演说家，他积极推动当今商业领域中个人和组织机构的行为变迁，作为“富爸爸”顾问之一，负责传授商业领域所需要的首要技巧——推销技巧。

目录: 序言前言第1章 你是一只销售狗吗第2章 干吗管人叫销售狗第3章 识别狗的品种第4章 看家狗第5章 找准猎物，找准狗第6章 各有各的强项第7章 发挥你的强项第8章 超级混种狗训练第9章 管理狗窝——销售狗的行动章程第10章 顽强的信念——冠军销售狗的4种思维方式第11章 狩猎训练——销售狗取得成功的五大技巧第12章 控制销售狗的情绪第13章 是什么让他们卷土重来——应对斥责和拒绝的技巧大揭秘第14章 看门狗与猪第15章 狩猎——销售狗的“蹭蹭”周旋套路第16章 这到底是谁的灭火龙头——领地管理秘诀第17章 远离流浪狗收容所——销售狗的职业发展第18章 狗只知道“做事”第19章 你究竟是哪一种销售狗
· · · · · · [\(收起\)](#)

[富爸爸发现你的销售力_下载链接1](#)

标签

销售

营销

励志

理财

富爸爸

富爸爸发现你的销售力

财经（经济+金融+商业）

财经商场传记商业史

评论

销售狗！

狗血的书啊

属于【B-I三角】的“沟通”层面

剔除销售的话，算是不错的调节心理的励志书！

一些成功人的故事，但是会让我们长点勇气，一切皆有可能！

忘了。

免费获取完整版《富爸爸吧发现你的销售力》，关注微信公众号“志慧管理”，回复关键字“富爸爸吧发现你的销售力”免费获取。

本书对我的最大启发就是，1.所有人本质上都在做着销售；2.要想成功，增强自己的销售能力是关键；3.认识自己，分析自己特长，喜好，认清是属于什么类型的销售狗；4.

言必行，行必果；5.记住，做自己真正喜好做的，如果你真的不喜欢销售，那就不要勉强，顺其自然。

如果你的心中有梦想，什么要求都不过分！

[富爸爸发现你的销售力_下载链接1](#)

书评

《富爸爸，穷爸爸》的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系...

这本书的理念很新颖，但是作为一名销售员，我们最看重的还是业绩，新概念并不能提升业绩，传授实实在在的方法才是最根本的，建议做销售的同仁们还是看《销售圣经》吧。 <http://www.douban.com/subject/3631947/>

你的财富、你的权利还有你的幸福，都会随着你的交际能力的提高而越聚越多。如果你梦想着有一天自己能成为某个领域内的领袖人物，那么你就要不断地努力提高自己的销售能力，因为正是这种能力造就了伟大的领袖。正是他或她推销某种信念的能力使人们的生活乃至人类的历史发生了...

书本里面又很有趣也很科学的对销售人员做了分类，而且是用狗的种类来区分，像狗一样的销售员，哈哈，这个比喻我喜欢。分类的好处是，找到你自己以及你下属的种类，激励自己和他们在各自类别上的发展，然后做一些混种训练，而不是像以前那样，所有的销售员一个模式培训...

开始行动
从去年开始自己的创业之路，接触了不少富爸爸的“粉丝”，为什么称之为“粉丝”，因为他们只拥戴，只幻想，却没有实际行动。还有极大部分的富爸爸“粉丝”，都只看过一本或者两本书而已，这个其实不能怪他们，第三本《富爸爸投资指南》难度确实非

常大，除非你已经是...

读完印象不深，大概是强调销售的风格，市场营销和推销要结合。 1.
 $S(\text{推销}) \times M(\text{市场营销}) = \(销量) 2. $S/M = \text{推销所付出的努力}$
($S = \text{推销}$, $M = \text{市场营销}$)

这是一个简单的公式，它表明，你所做的市场营销越多，你推销时付出的努力就越少。
3. 基本上，人们总是愿意和自己喜欢和...

很惊讶，这本书为什么都没有人从团队管理的角度来看呢？其实是一本很好的团队管理书籍。横看成岭竖成峰，每个人看这本书的角度都不同吧。
每个人看这本书的角度都不一样，有些是从销售的角度，把自己往各种狗的特质上靠，希望自己能学到什么；有些是想要得到销售手段的进阶， ...

害怕被拒绝是我们内心深处的恐惧。其实是害怕自我被否定。需要改变被拒绝后的心理反应模式，我们越能影响别人，我们的财富增长也会越快。

这本书其实更适合销售管理人看也就是所谓
“的驯狗师”“怎么样用好自己的销售狗团队和怎么培训自己的狗团队（比如：建立基本的规则、不要在狗犯错的时候讽刺，要纠正，多鼓励等）
还没入职或刚刚入职销售的可以有个初步的定位，找到个好的驯狗师很重要。在不改变自己特性的情况...

对销售的分类很新颖，不过，话说，销售确实是狗，在美国是狗，在中国也是一样。想赚钱嘛，在哪里都要低三下四的，站直了，把钱赚了的事，哪都没有。接着说正文，文中介绍了5种狗：
1，比特犬：话唠，勤奋，不要脸，这是我对这类狗的评价，一说到这种狗，让我立马想起...

一直就很喜欢富爸爸系列的书，现在从事销售的我再看过这本书之后，最大的感觉就是每个人其实在某种方面都有着狗的特质。这本书不仅适合销售员看，也适合管理者看。五种纯种狗，混合狗等等，让我印象很深。不期待自己会是五种混合狗，但是每种狗身上都有值得学习的地方，我们需...

最初读这本书的时候有点不太适应，主要是“狗”干扰了理解，但越往后读，就越跟着作者的思路走了。前半部有点枯燥，但又不能不读，唯有了解各类销售狗的特征和习性，才可能继续下面的篇章。觉得后半部还是很注重实用的，从字里行间能体会到，销售这一行，很看重情商，情绪化...

《富爸爸 穷爸爸》：要增加你的“资产”，让你的钱帮你赚钱！这是一本关于提升财商的书，理念让人耳目一新。决定拥有很贵的房子，而不是很早地开始投资，讲对一个人的财务和生活造成冲击：1. 本来可以用来投资的资本将用于支付房子的各种高额、...

乍一看，以为本书是一本告诉业务员怎么做销售的指导性书籍，读了大部分之后发现，这其实更加适用于销售管理人员的阅读。它根据销售人员的性格特征，将销售人员分成5种类型的人。销售管理者需要认真辨别自己手下的业务员的特质，然后将他们放在最合适的位置，让他们去面对最擅...

富爸爸穷爸爸，是很不错的理财观念书籍，里面有很多穷爸爸和富爸爸的话，穷爸爸会说：“我消费不起！”而富爸爸会说：“我要如何才能消费得起”，再去找寻解决方案。这样，词汇形成思维，思维形成现实，现实成为生活！欢迎大家和我一起讨论富爸爸和穷爸爸。可以加我QQ：22970...

本来我也不相信的，但我试过之后，是真的能赚到钱，第一次我就赚到了200美金。因为本意是试试罢了，试了一个月，也没有着力去发布什么，但也有200美金了。200多

美金相当于人民币
1500多，哈哈！赚钱就是原动力，后来我就开始尽量多的发表，赚得也更多了。 难...

[富爸爸发现你的销售力_下载链接1](#)