

九型人格销售经



[九型人格销售经 下载链接1](#)

著者:梁成斌

出版者:华文出版社

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787507526486

九型人格（Enneagram），又名性格型态学、九种性格。它是一种精妙的性格分析工具，并且为个人修养与自我提升和历练提供了深入的洞察力。

与当今其它性格分类法不同，九型性格揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不为表面的情绪和外在行为的变化所影响。

本书将九型人格与销售技巧紧密结合。旨在帮助销售领域的朋友了解自己，洞悉对手，以及如何在针对不同类型的客户时，选择恰当的应对方式，最终圆满地完成交易。

- 1、首次采用大陆本土学员照片制作人版，专为国人定制的九型人格销售经。
- 2、作者将九型人格的知识理论与销售技巧紧密结合，旨在为销售领域的朋友们答疑解惑。
- 3、中国九型人格导师协会会长、美国Helen Palmer机构授权大中华区总督导蔡敏莉女士诚意推荐。

作者介绍:

梁成斌（Ben），中国知名九型导师、中国九型人格导师协会副会长。

他是中国国内第一个得到享誉全球的Helen Parmal机构专业认证的导师。他运用专业心理治疗工具，亲身示范、言传身教、帮助学员积极应对人生挑战。

2008年，梁成斌老师曾为广州电视台录制“性格真神奇——九型人格”大型专题系列节目，在观众中引起热烈反响。

目录:

[九型人格销售经 下载链接1](#)

标签

九型人格

心理学

销售

自我完善

营销

实用

管理

社科

评论

震惊于里面好几个案例的主人公所说的话居然和我以前说过的一模一样...

中国人的这个版本。。。保持了国人写书的一贯作风，和拍电影的作风一样的。里面居然还有错的。。。

基本没有指导价值。

我是二号人格哈~~牺牲自己，无私奉献

九型人格销售经

好学易用。

人与人的不同

没什么作用其实

案例丰富，分析透彻

恰巧前几天做了true color的测试，感觉九型人格比true color更细致。可以更多的了解自己，发现自己的优势和弱点，也可以更多的了解别人。有些人不是不好，是性格就这样。

图书馆随便抽了一本看，把人这么具体的划分为九类，这就很武断了。看这个好像就是那些星座学一样，把同样性格的人分为一类。其中的销售对策也是多数人只要愿意自己主动思考就能够做好的，这本书没有必要深读。

销售哦，还是看过不少关于销售的书的，将九型人格加以运用还是很不错的哟：)

7号（71.4%），偏1、3、6、8（60%+）

的确不枯燥，但我觉得其实实际的参考价值比较一般。

实际的讲解比书要精彩很多。

有几点还挺准的

不错

[九型人格销售经_下载链接1](#)

书评

这本书还是很不错的，除了分析讲解之外，更多的是例子。通过人物的自述，了解不同

性格的真实想法。还有一些人物特征，比如长相，眼神，通过这些来初步判定性格，挺有意思。还有就是每个型号后边，都有一个销售实例，还是挺有指导意义的。

http://www.tudou.com/home/item_u40259513s0p1.html

这个里面把8号写得太弱智了。我对其他的型号不是很了解，但是我对我自己还是很了解的。

8号在面临压力时会向5号靠近，难道我们买东西的时候不用脑子只用肚子里的欲望？

我很少乱买东西。近几年几乎没有乱买过。

我相信对待8号无论在做人上还是销售上都一定要坦诚，因为8号远...

上过几次九型人格了，也上过这个梁成斌老师的课程，书看到一半才知道是他写的，很细致深入，也很容易懂，不错

[九型人格销售经_下载链接1](#)