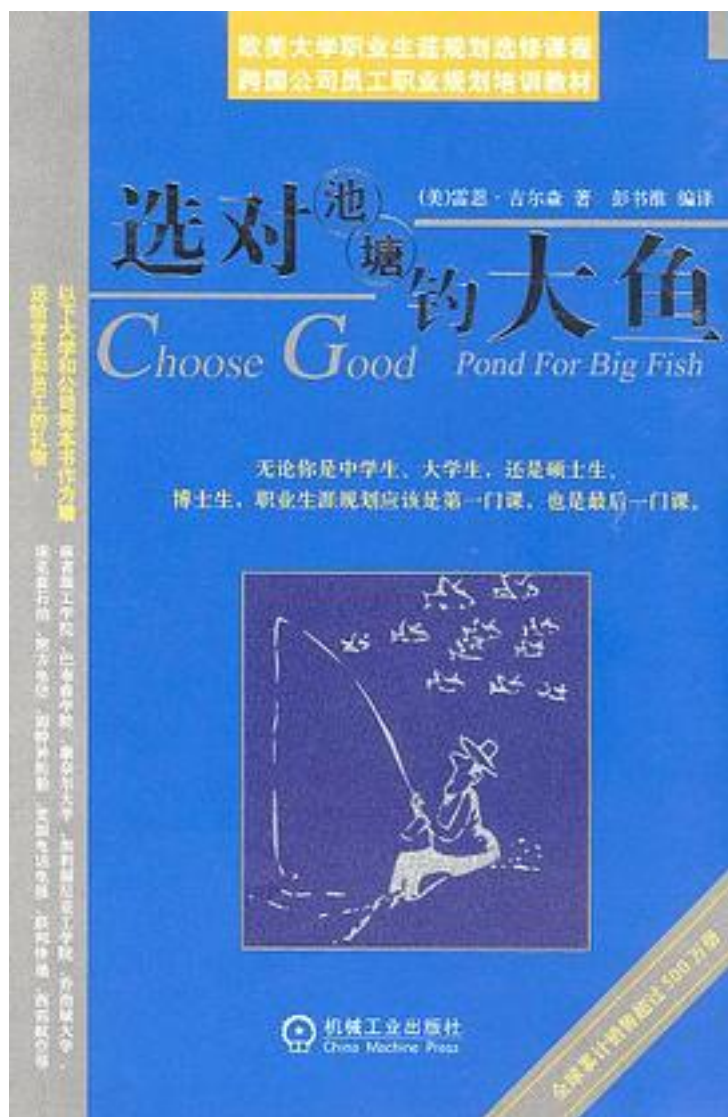


选对池塘钓大鱼



[选对池塘钓大鱼_下载链接1](#)

著者:杰.亚伯拉罕

出版者:时报出版

出版时间:2007-5-29

装帧:平装

isbn:9789571333182

世界500强及一万多家大小企业因此书而效益倍增

世界第一名成功学潜能开发大师安东尼罗宾因为此书而成就事业

华人成功学权威陈安之也因为安东尼罗宾推荐此书和课程而获得巨大成功

相信未来的您也会因为此书而迅速迈向成功的巅峰！

行销大师一小时五千美金的创意，12元让你拥有！

为什么有些人比你成功十倍、百倍、甚至千倍？难道他们有比你聪明那么多吗？假如不是，那为什么他们的收入比你高这么多呢？也许你并没有做错任何事，但你想不想了解他们这些人做对了什么？

行销天才亚伯拉罕以协助世界500强与一万多家大小企业的经验，锻练成存菁的智慧，揭示了所有隐而未现的商机，更进一步教你如何将革命思想应用在各行各业中，把机会变成最大利润。

钓鱼的方法有很多种，关键是一一池塘你选对了吗？大鱼你钓到了吗？如果没有请速看此书。

在现代商业社会，你的四周充满着无数的成功机会。只要把握得好，就可以让你的收入、权力、影响倍增。但问题是：你对它们根本熟视无睹。本书将告诉你如何找到这些增加收入及成功的秘密，提供你一些有效的策略和执行方法，替你带来更多的财富、尊敬及成功。

一旦你领略其中滋味，一切都将改头换面。事实上，这些策略可以应用在你生活中的各个领域，用以说服他人接受你的想法观念，教你成为一个拥有影响力并赢得尊敬的领导人物，以及如何用光明正大的手段得到你想要的东西。

亚伯拉罕在书中毫不吝惜地将市场行销天才的智能灌输读者，让你永远比别人快一步，本书为一本美国商业经典之作，是所有经理人必备的参考书。

名人见证

如果你希望平凡，你千万别看此书，如果你希望成就伟大的事业，你一定要看此书，我无法用词语来形容此书的应用将给你创造多少财富和机会！

——世界成功学大师安东尼罗宾

世界上有两位最顶尖的行销大师，一位是《定位》的作者赖兹（里斯），另一位就是亚布汉（亚伯拉罕）。

——世界华人成功学权威陈安之

他可能是当前最伟大的行销专家；他可以让你从市场行销菜鸟变成行销蓝波。

——《success》杂志

亚伯拉罕以完全不同于传统咨商顾问的法则，提供顾客各种行销策略建议，赚到一大笔财富。

——《今日美国》（usa today）

非凡、清楚、令人激赏，有 10000 家以上的公司使用亚伯拉罕的原则，成功地经营他们的事业。他所分享的是基本的原则。这些原则要我们用另类的思维建立竞争优势。

——迈克尔·巴斯（michael basch），联邦快递原始创办人之一

杰克·肯菲德（jacck confield）和我在研拟《心灵鸡汤》一书的概念时，我们一起去找杰。他教了我们两招必胜绝招。这两招相当管用，我们的《心灵鸡汤》因而卖了1400万本以上。

——马克·维多·韩森（mark victor hanson），《心灵鸡汤》作者之一

读者书评

ivanos

amazon才给它四颗半星，店长决定给它最高的五颗星!学过行销的人都知道，marketing领域的博大精深，所牵涉探讨到的课题不知凡几。这本书虽说在翻译上偶见错字，但是在行销领域中的"行销策略"却有振奋人心的分享。

作者是个演讲家，所以他的笔触往往也能挑动你的心绪，让你忍不住想要一口气读完。对于最古老的行业——"买卖"想要有一番作为的读者，这本书是一个不错的参考。

wang613

本书作者台湾读者可能很陌生，但提起他的来头可是轰动万教，惊动武林.....亚布汉先生曾经指导过高达10000家以上大小企业，400种不同属性的行业成功，绩效世界第一。

多家世界知名企业及名人皆曾受他指导而在行销上导致成功，如耐吉、星巴克咖啡、微软、安东尼罗宾、台湾的陈安之等等.....真正是一本能把读者从行销菜鸟变成行销蓝波的巨著.....

偷偷的告诉你，亚布汉先生在美国一对一咨询每小时收费达5000美金，换成台币约为150000元/每小时，所以真是现买现赚，这还不打紧，最要紧的是本书从此能帮你在行销上打开成功致富之门*****严重警告**不要告诉你的竞争对手*****

作者介绍:

“世界上最伟大的商人”、“直接营销的鬼才”、“零售领域独一无二的专家”

这一串的美誉都属于一个人，他就是目前世界最为知名的实战型营销大师、演讲者及培训专家杰.亚伯拉罕（jay abraham，另一译名为亚布汉）。《成功杂志》、《美国画报》、《企业家》、《华盛顿邮报》、《芝加哥论坛报》、《纽约时报》及《洛杉矶时报》均曾专文介绍亚伯拉罕的故事。

作为世界上收费最高的营销顾问，亚伯拉罕一天（8小时）的顾问费用4万到7.5万美元。在其25年的职业生涯中曾为世界范围内超过400个行业的1万个客户提供帮助，以解决企业中遇到的问题，他的客户包括：ibm、微软、花旗银行等等。

在为客户创造了几十亿美元财富的过程中，也使自己获取了几千万美元的收入。

目录: 第一部如何发挥手中所有极限

第一章 你的飞行计划

你要去哪里——对旅程的检视

第二章 伟大的期望

如何成为不败超人

第三章 如果你对前途一片茫然，如何举步向前

评估你目前的商业实力

第四章 你的经营灵魂——卓越的策略

接近顾客及同僚的哲学思维

第五章 今日打平，明日大赚其钱

计算你顾客的整体价值

第六章 异端万岁

如何发展独特的销售技巧

第七章 提出对方无法抗拒的好处

如何消弭购买的首要障碍

第八章 你也要左脚的鞋吗

增加顾客满意程度的方法

第九章 绝不会从悬崖跌下的方法

你一定先要一试再试

第二部 如何让你的极限升华

第十章 请朋友帮个小忙

如何发展“宾主尽欢”的互利关系

第十一章 你应该见的人

如何设立一个正式的参考系统

第十二章 争取失联客户回笼

和你过去的顾客、同事、朋友重新联络

第十三章 你的一万销售大军

用纸弹对顾客发动销售攻击

第十四章 选对池塘钓大鱼

向高处设立目标

第十五章 华生医生，请过来

用电话争取顾客的艺术

第十六章 大赚钱网络公司

如何在网络上销售

第十七章 二十九美元买下曼哈顿

不用钱就可以发大财的天才

第十八章 毕声后请留言

沟通再沟通

第十九章 彩虹的另一方

如何建立及达到真正的生命目标

第二十章 成功无止境

日复一日，年复一年地大丰收

第二十一章 你比你想象的更有钱

你对“成功”的独特定义

• • • • • [\(收起\)](#)

[选对池塘钓大鱼_下载链接1](#)

标签

行销之神

营销

职业规划

Marketing

啊啊

评论

首先这本书的名字，物以至用，我是非常认可的，发挥全部的价值。但其实书里面并不是这个概念，而是如果将客户需求放在第一位，在这一点和我完全匹配后，里面的很多具体的方法，还是很有启发的。

[选对池塘钓大鱼_下载链接1](#)

书评

[选对池塘钓大鱼_下载链接1](#)