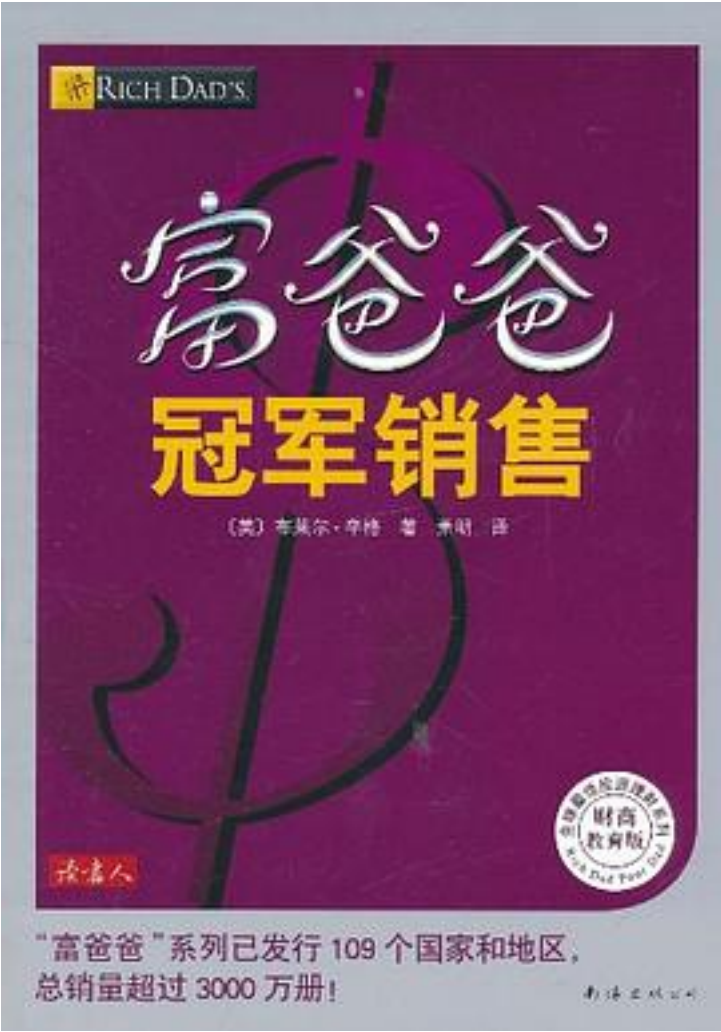


# 富爸爸冠军销售



[富爸爸冠军销售\\_下载链接1](#)

著者:布莱尔·辛格

出版者:南海出版社

出版时间:2011-4

装帧:平装

isbn:9787544253970

《富爸爸冠军销售(财商教育版)》内容简介：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。《富爸爸冠军销售(财商教育版)》这本书的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《富爸爸冠军销售(财商教育版)》中从销售的角度阐释了富爸爸的创富理念。

在《富爸爸冠军销售(财商教育版)》中他通过对商业领域的观察，理解 and 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。

点击链接进入：

《富爸爸财富大趋势(财商教育版)》

《富爸爸财务自由心灵富足(财商教育版)》

《富爸爸财务自由之路(财商教育版)》

《富爸爸成功创业的10堂必修课》

《富爸爸房地产投资指南(财商教育版)》

《富爸爸冠军销售(财商教育版)》

《富爸爸你的孩子天生就富有(财商教育版)》

《富爸爸年轻富有(财商教育版)》

《富爸爸女人一定要有钱(财商教育版)》

《富爸爸穷爸爸(财商教育版)》

《富爸爸穷爸爸实践篇(财商教育版)》

《富爸爸如何创办自己的公司(财商教育版)》

《富爸爸如何买卖一家公司》

《富爸爸商学院(财商教育版)》

《富爸爸提高你的财商(财商教育版)》

《富爸爸投资指南(财商教育版)》

《富爸爸穷爸爸(青少版)》

《富爸爸·富人的阴谋:关于金钱的八条新规则》

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)

[富爸爸冠军销售\\_下载链接1](#)

标签

- 销售
- 富爸爸
- 理财
- 商业
- 营销
- 财商
- 创业
- 金融

评论

学习到了非常多有用的干货！

-----  
销售人员的品质（五种狗）、精神（习惯拒绝）与途径（长期投资与培训）。和客户打交道的流程比较笼统

-----  
改变思维方式，营销方面要减少防御心态，控制自己的情绪，需要无数次的历练和修正。可能出于形象化的讨论，对于狗的分类，反而造成理解上的混乱，不如直接拿出干货比较适合自己。营销重要，有更多的可选择书目，富爸爸系列这个有益的东西不多。

-----  
以狗自居这样合适吗

-----  
销售狗分为五种，量体裁衣要因地制宜。更多是心态上的改变吧，好的销售要说“我能我愿意去做我做到了”。办法总比困难多，努力总比等死强。既然注定要做销售就撇掉畏难情绪，好好努力好好做吧。

-----  
每一个人都有自己的性格优势，发挥所长在合适的领域就能成为好的销售。识别他人的优势和劣势，管理激励整合，就可以打造出高绩效的销售团队

-----  
因为对销售有畏难心理，所以我给的分数高一些。对其他人不一定。  
1.要通过实践习惯被拒绝 2.潜意识达到从能做直接过渡到做，中间不要有但是。just do it

-----  
几种狗的类比让人印象深刻。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彻底的改变。

-----  
首先介绍五种类型的销售员（狗），分别阐述其优缺点，然后过渡到混种狗以及管理狗，再从心态、精神方面励志鸡血（迎接挑战、抑制负面、喝彩成功、发挥意志），情绪

、拒绝、职业发展。可惜后面内容太杂不成系统。

书中干货很多，但也许因为翻译有误，表述模糊导致各种狗看起来大同小异，但这一步恰恰是书中最犯贱的部分，也是支撑后半部分的唯一奠基石。

销售

大学major in marketing，  
实习从事销售，专业对口而我自己是否适合本职是怀疑的，这本书给了我很大的信心。有不同类型的人就有不同类型的销售，也许很多人的观念里销售员是某种固定模式，我要做的就是发现自己属于哪里

对销售另眼相看，学会提高自己的销售能力

我是金毛猎犬

听起来本书有点自相矛盾，可是混种狗确实才是我们进化的目标

从销售经理如何识别销售人员类别并进行训练开始讲起，说到如何识别客户类型，如何识别自己的类型，第一份推销工作类型，最后提到如何自我训练，贯穿始终的就是要平静看待他人批评，识别自身情绪，但不要深陷其中；稍稍模仿客户身体语言可以拉近彼此关系

说服别人就是一种销售。正确理解批评和拒绝，批评和拒绝是别人的心态和情绪反应与自己无关，更不是冲自己来的。

几种狗的比喻，非常喜欢。

-----  
首先吐槽豆瓣锁定我的账户，硬要绑定手机，真是不考虑用户感受的表现！给差评！  
首先读这本书是冲着富爸爸穷爸爸之后来读的，又因为马上要从事制造业的销售工作，心中迷茫寻求定位。这本书我是跳着读过的，描述有些重复啰嗦，前部分分别描叙了各种销售狗的品种和特性，鼓励发挥每种销售的性格特长，不追求大而全。针对各种销售狗采取不同的销售策略。但是后面又推崇超级混种狗，在原有性格基础上学习其他销售狗的特长，丰富健壮自己。  
后段告诉我们要从批评和拒绝中强化自己的心智，掌控自己的情绪；  
另外销售人员要有乐观积极的心态，做到我看到了、我愿意做、我做到了。just do it  
不要背负太复杂的心里压力，不停的学习领悟学习领悟，让自己不断升华上台阶，相应的报酬也会随之增加。

-----  
习惯被拒绝+从能做过渡到直接做，不要有但是。

-----  
[富爸爸冠军销售 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.

$S(\text{推销}) \times M(\text{市场营销}) = \$(\text{销量})$  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...

-----  
[富爸爸冠军销售 下载链接1](#)