

持续27周把技能变成习惯·快速消费品销售技能训练（第三版）



[持续27周把技能变成习惯·快速消费品销售技能训练（第三版）_下载链接1_](#)

著者:宋辉 著

[持续27周把技能变成习惯·快速消费品销售技能训练（第三版）_下载链接1_](#)

标签

评论

我真的还没看呢啊，哈哈哈哈哈哈

刚买来，还没来得及仔细看，包装很不错！

书很不错，很有必要看看。

感觉纸质一般，内容没看呢还

本人很低调，一般不会乱评价

总体还可以，应该有所帮助

拉拉拉拉拉拉拉拉我试试看

活到老学到老，看完一本书不是一定是完全能运用，但是有几点合适自己的已经很不错了。

东西不错，值得推荐，攒一个

商品非常不错，另外一方面物流是最给力的。而且参加活动的话，京东还是比其他的优惠要多一点。

物流给力，质量不错还好

很棒，值得购买！！！！！！

京东不错，发货很快，快递态度也不错

快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变

不错，内容好，使用性强

东西不错，快递业给力，很喜欢

有了这个销售会很容易评估自己在销售中有什么不足

性价比很高，值得购买~

正品行货，京东放心

给公司销售人员培训做些参考，内容还算可以

书不错，包装很好，送货很及时

感觉还可以吧，不错，感觉还可以吧，不错

物品挺满意，物流也给力，信赖京东。

坚持习惯成自然

真的很好，内容很实用

不好看，稀烂，不知道在哪抄来的，

包装完好，，物流给力，，，

这本书，真心没发看完~~

很有计划性，能给没有计划性的人起到一个有目的性的工作。

包装不错。就是没有时间看。

正品行货，包装精美，字迹清晰

值得收藏 价廉物美 推荐

书还没有读，包装很不错

还没读 包装还可以!

还没有看完，感觉还不错

应该很不错的，期待中

不错不错不错不错。不不不不不不错啊。

物美价廉物美价廉物美价廉物美价廉

收益匪浅。值得推荐 还不错啦

喜欢京东网购首选，货全送货快

帮同事买，具体情况不清楚啊。

看了几页，觉得有些很实用

非常满意非常满意非常满意

买来作为公司培训的礼品，很不错的。

非常好！质量也很好！

看起来是正版，挺好的

速度还行，就是里面有几页破的

东西不错，正版书，对自己有点帮助

销售方面的一本好书，值得一读！

不错哦，没有推荐错！

重内容，重质量！！！！

里面全是实例啊 比较真实

好书，值得研读和收藏

很好，不错哦、、、

很好，很实用的工具书

不要去学校培训

简洁明了 贴近现实 推荐

比较实用的一本书，对于业务员有用处。。。。。。。。

很好 很好很好 很好很好 很好很好 很好

b
本fg书的k目l的正oq是希望t通v过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售Y习惯。

可以作为终端业务培训手册，简单方便

读书是件让人愉快的事，如果再多些优惠就更好了

正在看 还行 针对初学者

送货很快，书内容还没看

很实用，这个类别的书太少。介绍简单，实践容易

内容简单，大家入门可以看一下

字体很清晰，价格优惠，质量很好很喜欢

这本书值得做销售的人一看，里面的内容非常有用！

邮来后感觉还不错，没来得及看

应人而异，值得一看吧

反正我没有看！！！！！！

实用。○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

值得一看

。 。 。 。 。 。 不错的书。 。 。 。 。 。

不错啊

好好好

公司培训用的，虽然有些内容已经过时不适合了，销售工具模式也只能参考使用。但整体来说还不错，特别是对新手了解行业和工作方式有较大的帮助

还行快速消费品销售技能训练

不实用 或者是我没照着坚持做下去

还行吧，初学者看看还行~

东西不错，书也可以，还是不错

简单的理论和操作相结合，比较初级。

不错

没什么可学的东西，建议不要买

内容简略，真正有意义的东西含量少

这就是本垃圾书，这就不叫书，叫日志。我自己也会做日志。

活到老学到老，看完一本书不是一定是完全能运用，但是有几点合适自己的已经很不错了。我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。

读书是一种乐趣,一种情操,一种向往世界古往今来的为人和名人求救的方法,一种和他们展来讨论的方式,一封出席各种社会活动体验各种生活,结识各种人物的邀请信.一张迈进科学殿堂和未来世界的入场券,一股丰富自己的强大力量.这个名言是我们最著名的作家“王梓坤”写的.他让懂得了什么是读书。小的时候，我只喜欢爱看小人书，漫画，因为他们都很好笑，有着迷人的魅力，渐渐地，渐渐地……我就开始画漫画了，但是结果还是让老师收走，被爸爸妈妈撕掉，还要打。唉-----真倒霉！初高中，就从喜欢武侠小说，梁羽生、金庸、古龙等等，特别是金庸的小说，本本都看了，有些还看了好多遍，收益匪浅。长得之后，我什么类型的书都看，只要是我喜欢的。特别是：[ZZ]的[SM]：很值得看，看了收益很大，书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。[SM]，超值。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得了，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，把我从睡梦中吵醒了，哈哈！真是神速，而且都是正版书。：读书让我收益匪浅。让读书成为我们的生活方式。[NRJJ]

整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡（这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人），让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。（很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处），我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。心得五：知彼解己-----先理解客户，再让客户来理解我们。在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题 而将我

作者[ZZ]写的书都写得特别好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲、冰心、郑渊洁、杨红樱、叶圣陶、金庸，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，挺好！真是神速，而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，儿童小说，励志激励、管理财经、文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，能从中学到东西，我总能让我从头到脚看完整本书。

古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.

2读书可以让我们拥有“千里眼”.俗话说的好“秀才不出门,便知天下事.”“运筹帷幄,决胜千里.”多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知. 3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.

4读书能提高我们的写作水平.

5读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平. 6读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.

7每一个人要想在知识的山峰上,登得越高,眼前展现的景色越壮阔,就要拥有渊博的知识.

8知识是人类通向进步、文明和发展的唯一途径.书是前人劳动与智慧的结晶.它是我们获取知识的9源泉.我们要让自己变得聪明起来,必须多读书,读好书.

10读书可以让你聪明，打败对手！[NRJJ]

"[ZZ]写的书都写得很好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲、冰心、叶圣陶、金庸，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，把我从睡梦中吵醒了，哈哈！真是神速，而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，儿童小说，励志激励、管理财经、文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，能从中学到东西，我总能让我从头到脚看完整本书。读书的好处有很多.我给你介绍以下几点:

1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事. 2.可提高我们的阅读能力和写作水平.

3.可以使我们变的有修养. 4.可以使我们找到好工作.

5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.

其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存.

让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。

不需要有生存的压力，毕竟都是有父母的负担。
虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。
在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。
所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。
新年快乐！新学年成绩更上一层楼。
古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.[NRJJ]"

快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）很满意，会继续购买印刷精致得很工作之余,人们或楚河汉界运筹帷幄,或轻歌曼舞享受生活,而我则喜欢翻翻书、读读报,一个人沉浸在笔墨飘香的世界里,跟智者神游,与慧者交流,不知有汉,无论魏晋,醉在其中。我是一介穷书生,尽管在学校工作了二十五年,但是工资却不好意思示人。当我教训调皮捣蛋的女儿外孙子们时,时常被他们反问:你老深更半夜了,还在写作看书,可工资却不到两千!常常被他们噎得无话可说。当教师的我这一生注定与清贫相伴,惟一好处是有双休息日,在属于我的假期里悠哉游哉于书香之中,这也许许多书外之人难以领略的惬意。好了，废话不多说。还可以，和印象里的有一点点区别，可能是我记错了书比我想的要厚很多，就是字有点小，不过挺实惠的，很满意！书非常好，正版的，非常值，快递也给力，必须给好评，就是感觉包装有点简陋啊哈哈不过书很好，看了下内容也都很不错，快递也很给力，东西很好物流速度也很快，和照片描述的也一样，给个满分吧下次还会来买！好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的五个一工程奖，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍三本好书古拉格一部历史在这部受到普遍称赞的权威性著作中，安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述，从它在俄国革命中的起源，到斯大林治下的扩张，再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。古拉格一部历史之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作，对于任何一个希望了解二十世纪历史的人来说，它都是一本必读书。厌倦了工作中的枯燥忙碌吃腻了生活中的寻

宋辉著而优雅却可以通过后天的努力来达成优雅不是30女人的专利也不是名门望族女子的专利而是每个女人一生的功课每个女人都有过优雅生活的能力快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）如果上帝没有给你美貌那何不努力做到优雅来超越美貌呢如果你已经幸运地拥有美貌那何不用优雅来超越时光让这美貌历久弥新呢说到优雅再没有比法国成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。持续27周一一把技能变成习惯！只要你能严格按照本书的要求做去，27周后你必将成为销售人员的成功典范！本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。女人尤其是巴黎女人更有资格诠释的而

只有深谙法式优雅之道的中国女人国际商界公认的世界顶级营销培训专家博恩·崔西说过，市场销售中最重要的字就是问。如今，即便你已经成为了一名在快速消费品行业卓有成就的销售人员，还是不妨静下心来打开本书，问问自己，是否真的已经把本行业的销售技能切实地转化成为了自己的销售习惯。成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人。但他一定是具有良好工作习惯的人。这种情况在快速消费品销售行业表现得更为明显。对于大多数销售人员来说，要了解一些销售技能是比较容易的事情，然而，要培养一种销售习惯却非常难。一种销售习惯的形成，往往需要销售人员花费较长的时间去实践，在习惯形成的过程中还需要克服许多外在的诱惑。本书按照销售技能的不同划分为六章，涵盖自我推销、基础技能、生动陈列、拜访前准备、客户拜访、客户满意度等方面的内容。目的即希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养良好的销售习惯。花27周的时间做最有价值的工作，养成影响您一生的销售习惯。更懂中国女人的内心需求石楠曾在巴黎待过很长一段时间前后有八年之久所以对法国女人的时尚装扮以及为人处世之道了解得甚为透彻如果你像我一样看过石楠出国之前的照片那么石楠站在你面前的时候你一定认不出她来完全变了一个人——从略带些婴儿肥的青涩少女一下子蜕变成了一位装扮得体谈吐风趣顾盼生姿的优雅熟女时间的原因固然存在但也不能否认漫长的法国生活对她的影响有多深远从外在到人生观幸福观希望每一个看到这本书的人都能通过这本小书一步一步从内到外走向优雅并从此改变自己枯燥乏味一成不变的生活拥抱完美幸福的人生第二章基础技能客户的选择与开发实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的唯一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。高质量的客户不仅能够有效节约销售人员的服务成本，而且能够与销售人员产生良好的协作效应，形成有利于双方发展的双赢局面。

书的作者[ZZ]写的的书都写得很好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲、冰心、叶圣陶、金庸，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。[SM]，超值。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，把我从睡梦中吵醒了，哈哈！真是神速，而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。古人云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”可见，古人对读书的情有独钟。其实，对于任何人而言，读书最大的好处在于：它让求知的人从中获知，让无知的人变得有知。读史蒂芬·霍金的《时间简史》和《果壳中的宇宙》，畅游在粒子、生命和星体的处境中，感受智慧的光泽，犹如攀登高山一样，瞬间眼前呈现出仿佛九叠画屏般的开阔视野。于是，便像李白在诗中所写到的“庐山秀出南斗旁，屏风九叠云锦张，影落明湖青黛光”。

对于坎坷曲折的人生道路而言，读书便是最佳的润滑剂。面对苦难，我们苦闷、彷徨、悲伤、绝望，甚至我们低下了曾经高贵骄傲的头。然而我们可否想到过书籍可以给予我们希望和勇气，将慰藉缓缓注入我们干枯的心田，使黑暗的天空再现光芒？读罗曼·罗兰创作、傅雷先生翻译的《名人传》，让我们从伟人的生涯中汲取生存的力量和战斗的勇气，更让我们明白：唯有真实的苦难，才能驱除罗曼蒂克式幻想的苦难；唯有克服苦难的悲剧，才能帮助我们担当起命运的磨难。读海伦·凯勒一个个真实而感人肺腑的故事，感受遭受不济命运的人所具备的自强不息和从容豁达，从而让我们在并非一帆风顺的人生道路上越走越勇，做命运真正的主宰者。在书籍的带领下，我们不断磨炼自己的意志，而我们的灵魂也将渐渐充实成熟。[NRJJ]

快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过知识就是力量。不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。

用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好,送货相当快,包装仔细! 这个也值得赞美下

希望京东这样保持下去, 越做越好 [QY]"

这本书的作者[ZZ]写的书都写得很好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、叶圣陶、金庸、杨其铎、晓玲叮当、方洲、冰心，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，把我从睡梦中吵醒了，哈哈！真是神速，而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。高尔基先生说过：“书籍是人类进步的阶梯。”书还能带给你许多重要的好处。

多读书，可以让你觉得有许多的写作灵感。可以让你在写作文的方法上用的更好。在写作的时候，我们往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理。让别人觉得你更富有文采，美感。

多读书，可以让你全身都有礼节。俗话说：“第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。

用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！[NRJJ]

你是否想过阅读最近出的新书，然后就观感写点什么，为此还能获得报酬，你是不是觉得这是件很有意思的事？自然，这便是书评。摘自：编辑写作 着手准备

要想使文章得到发表，你不一定要为已出版的书撰写书评。许多家报纸，包括本地的消费者周报，都很高兴采用当地作家所写的有关本地区书籍的书评，地区性和特色杂志也发表书评。因此如果你熟悉某个特定地区或擅长某个特定主题，你就可以写信向出版社咨询。特别是当你某书有好感，不妨说明你认为读者为什么会喜欢读这本书，以及为

什么你尤其有资格来写这本书的书评。对此感兴趣的编辑会通过电话或信件的方式作出反应与你讨论。

开始做事之前，你手头必须有一本想为之作书评的书。你可以写信给出版商的宣传部，说明你想为哪一家刊物写该书的书评。如果该刊物的编辑曾给你回复，表示有兴趣读到你的书评，你应将此回复附在致出版商的信中。如果你已发表了一些书评，编辑对你的文章已有所了解。他们可能会给你寄来即将出版的书（出版前的平装版本），以答复你致宣传部经理的信。

开始时，不要为毫无报酬或报酬少而感到沮丧，就把它看作是一次练习的机会。我最初发表在本地周报上的几篇书评，每篇的报酬仅有5美元，但后来我将这几篇书评的剪报寄给《纽约时报》、《芝加哥论坛》等几家我目前工作的报社。现在我大约一个月写两篇书评，每篇报酬100美元至200美元。我还可免费获得精装版图书，书评写完后便归我所有。

一旦你已为几本书写过书评，再向编辑写咨询信时应附上已发表的书评复制照片，不要担心咨询信发得太多。如果几个星期后你仍未得到编辑的回音，不妨紧跟着再发几封信，信中应说明你喜欢什么类型的书。

人们是为了判断是否想读这本书才去看书评的，因此你应让他们对书的内容有所了解。小说的评论可对主要人物作些介绍，但只需简要点出部分情节即可。没有比评论者泄露了小说结局更让作者和准读者更恼火的事了！通常我简介小说的前三分之一或前半部分情节，忽略副情节。在冲突即将解决时，某个人物要做出决定时，或一个主要的活动场景即将开始时，戛然而止。

非小说的书评则应提供所有重要信息的概览，其中包括重大的日期，人物地点，观点及作者如何得出结论的阐述。

适当地引用书中原句可使读者产生真实的感受。要寻找那些机智、动人或有力的话语，并对它们产生的背景作一番描述。除非编辑准许你篇幅拉长，一般情况下，一定要将引言限制在一两句之内。不要忘记在每句引文后面注上页码出处，这样编辑可以核实。

有的作者不介意为缺乏价值的书做书评，甚至表现出很喜欢的样子。我不是这样，如果在一本书的前20或30页未发现任何让我喜欢的东西，我会将它寄回，这样别的评论者可获得机会。既然有那么多的好书值得注意，为什么要将时间浪费在那些我认为没有价值的书上呢？我写过各种各样的评论，尽管这些书也有缺点，但我会诚实地告诉读者，在这本书里我发现了什么值得一读的东西。

今天刚刚拿到书，这本宋辉写的快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）很不错，成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。持续27周——把技能变成习惯！只要你能严格按照本书的要求做去，27周后你必将成为销售人员的成功典范！本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。国际商界公认的世界顶级营销培训专家博恩·崔西说过，市场销售中最重要的字就是问。如今，即便你已经成为了一名在快速消费品行业卓有成就的销售人员，还是不妨静下心来打开本书，问问自己，是否真的已经把本行业的销售技能切实地转化成为了自己的销售习惯。成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人。但他一定是具有良好工作习惯的人。这种情况在快速消费品销售行业表现得更为明显。对于大多数销售人员来说，要了解一些销售技能是比较容易的事情，然而，要培养一种销售习惯却非常难。一种销售习惯的形成，往往需要销售人员花费较长的时间去实践，在习惯形成的过程中还需要克服许多外在的诱惑。本书按照销售技能的不同划分为六章，涵盖自我推销、基础技能、生动陈列、拜访前准备、客户拜访、客户满意度等方面的内容。目的即希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养良好的销售习惯。花27周的时间做最有价值的工作，养成影响您一生的销售习惯。第二章基础技能客户的选择与开发实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的惟一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。高质量的客户不仅能够有效节约销售人员的服务成本，而且能够与销售人员产生良好的协作效应，形成有利于双方发展的双赢局面。相反，低质量的客户不仅要耗费销售人员更多的服务成本，而且双方工作的不协调往往还会造成有限资源的大量浪费。因此，开展工

作初期, 选择正确的客户是销售人员必须掌握的基本技能。销售人员选择和开发客户的过程通常包括两个步骤分析客观条件, 利用合理方式选择和发展客户。分析客观条件销售人员必须认真分析客观条件, 认清在其区域内本企业市场开发所处的阶段, 掌握企业的基本销售策略。一般来说, 企业市场开发的过程可简单划分为两个阶段市场开拓阶段和市场维护阶段。市场开拓阶段是指企业在销售区域内尚处于市场的初始进入状态, 基础销售网络尚未建立, 区域内存在着许多显著的市场空白。市场维持阶段是指企业的基础销售网络已基本建立完成, 区域内无显著渠道空白。通常说来, 市场开拓阶段, 企业重点关注销售网络的完善。市场维持阶段, 企业重点关注产品市场占有率水平的提高, 企业已成长为区域市场竞争的全面参与者。

...宋辉1.宋辉写的很好，书本质量不错内容很精彩快递很给力任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理

宋辉写的很好，书本质量不错内容很精彩快递很给力任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美

音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

真是书山有路勤为径啊!快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯 (第三版)写的特别好对我帮助也很大!一本好书就象一盏明灯照亮我们前进的道路，给我们诸多启示。自动自发就是这样一部励志佳作，它涵盖了勤奋、忠诚、敬业、自信等内容，是指导我们正确对待工作和学习的一位良师益友。当读完自动自发后感觉受益非浅，对工作有了更多的认识。发货速度很快，蛮好书很好是正版的，包装一般，书角有点压坏，还好不影响什么，质量很好，发货速度很快，两天就收到了，书的内容确实很实用，这些天忘记回老家拿书了，家里人帮忙收到这本书，很早就收到了。对于有钱人来说，他们不在乎东西值多少钱，和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心，和领在一起，他们在乎的是给领买些高贵的东西，指望着自己有机会高升，和小三在一起，我就不多说了，对于我们农村的孩子来说，我们希望物美价廉，不是我们想买盗版货，不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的五个一工程奖，我们期待看到更多网络文学作品的入选。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍三本好书古拉格一部历史在这部受到普遍称赞的权威性著作中，安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述，从它在俄国革命中的起源，到斯大林治下的扩张，再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。古拉格一部历史之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作，对于任何一个希望了解二十世纪历史的

[ZZ]在京东买书有一年了，买了许多书。京东的书是正版的好书。而且实惠。我这一年来学到了许多的东西。[SM]思想有提升了。这是读书心得：师者，传道授业解惑者也。古老的思想已经把教师的职责诠释得清清楚楚了。反过来，把我们自己放在这个定义上来看，有多少人合格呢？如果没有严格的制度和考评机制，连课都不好好教的教师，肯定不在少数。是何原因？应该源于现今的教育制度，也源于教师自身。[BJTJ]古人说“天地君亲师”，特别突出了“师”的地位和作用。自古教师与“天”“地”“君”“亲”是同一地位的，可享受任何特权的。对学生，教师可以有等同于父母的权利。[NRJJ]而如今的未成年人保护法出台后，结果怎样呢？学生是越来越自由了，对教师也越来越不尊敬了！以前，我们在老师面前唯恐做错事的心态，恐怕现在的学生心中再也没有了。[QY]有时候连我们自己都瞧不起自己了，老师，还算什么“灵魂的工程师”？自己都不爱自己的职业了，还能用心教学吗？不用心教学，这不是教师本质的腐败吗？年轻教师有晋升职称的压力，有了很多除了教学以外的硬性指标，缺一不可；职称晋升后的教师又想名利双收，又想占据优越的学校。[SZ]于是，不知不觉离开了“传道授业

解惑”的教学原点，“心较比干多一窍”，千方百计地“补”习，“考”好成绩，“写”论文，“上”公开课，“指导”学生……

[SM]如果为了职称、为了名利真正来比教学水平，比综合素质，应该不算是什么腐败的事情。腐败的是，在学校里混的一小撮人，教学思想落后，教学方法陈旧，对孩子的思想动态、道德品质、安全意识漠不关心，对教学、科研更是不屑一顾，职称、名利却样样想通过各种手段与别人“平起平坐”，甚至要“高人一筹”。更有甚者，自誉“与世无争”，视一切为粪土，除了生儿育女、相夫教子，只求度日、退休、安度晚年，同样置学生的学业、人格发展于不顾……回首一生竟想不出到底做了哪些真正有益、有意义的事！

[BJTJ]还有，学校领导作为教师的一份子，同样存在着腐败，甚至在不知不觉中引领着教师们腐败。学校领导不能带领学校整体发展，而只照顾几个重点学科，就是一种腐败；一天忙不完的会议，不能引领师生身心健康发展，同样也是腐败；除了帮助教师造假应付检查就是被动地承接上级部署，不能创性地开展教育活动，更是一种腐败……

于是，一向被称为“清水衙门”的教育圣地——校园变得越来越污浊了，连小学生在学校就要经受“廉政文化进校园”之类的社会考验，心得体会《廉文读书心得体会——让我们都昂首地活着吧》(<http://www.unjs.com>)。这是社会的进步，还是社会的退步？

[NRJJ]人们给予教师太多的甚至是最崇高的美称：“教师是人类灵魂的工程师”、“教师是太阳底下最光辉的职业”……是啊，学高为师，德高为范，教师确实是一项崇高的职业。过去，传道、授业、解惑的精神为社会所尊崇，教师的“两袖清风”亦为民众所称道。

所以，是教师就要做一个甘于清贫、道德高尚的人，不想道德高尚、不甘于清贫就不要做教师。臧克家在《有的人》中说“有的人活着，他已经死了。有的人死了，他还活着。”既然为人，就要做一个活得有意义——有道德底线——活着的人。作为教师，我们

更要随时问自己：“你还活着吗？”

意大利诗人但丁曾说过这样一句话：“一个知识不健全的人可以用道德去弥补，而一个道德不健全的人却难于用知识去弥补。”

图书 第七节 获得拜访结果 图书 第三章 生动陈列 第四节 异议处理 基础技能

持续27周——把技能变成习惯！只要你能严格按照本书的要求做去，27周后你必将成为销售人员的成功典范！第四章 拜访前准备 第六节 贷款及信用管理 基础技能 no 成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。第二节 产品系列 第六节 贷款及信用管理 客户的选择与开发

成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。第三章 生动陈列 第三节 产品推荐 附录1 基本销售技巧：销售推进与跟踪 试读】 - 第一节 客户的选择与开发 第四节 货龄管理 第一节 影响客户满意度的因素 分析客观条件

成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人。但他一定是具有良好工作习惯的人。这种情况在快速消费品销售行业表现得更为明显。对于大多数销售人员来说，要了解一些销售技能是比较容易的事情，然而，要培养一种销售习惯却非常难。一种销售习惯的形成，往往需要销售人员花费较长的时间去实践，在习惯形成的过程中还需要克服许多外在的诱惑。第一节 向客户打招呼 附录2 通过提问控制销售过程 图书

第一节 客户的选择与开发 第五节 销售统计 第一节 影响客户满意度的因素 一般来说，企业市场开发的过程可简单划分为两个阶段：市场开拓阶段和市场维护阶段。第一节 职业的形象 第一节 个人及销售工具的准备 K第七节 获得拜访结果

实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的惟一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。

本书按照销售技能的不同划分为六章，涵盖自我推销、基础技能、生动陈列、拜访前准备、客户拜访、客户满意度等方面的内容。目的即希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养良好的销售习惯。P 第三节 库存管理 R第二节

提高客户满意度的方法

销售人员必须认真分析客观条件，认清在其区域内本企业市场开发所处的阶段，掌握

企业的基本销售策略。第一节 职业T的形象 第二节 客户资料卡 第T六章 客户满意度V
销售人员选择和开发客户的过程通常包括两个步骤：分析客观条件，利X用合理方式选择和发展客户。第一章W自我推销 第四章W拜访前准备 第八节 确认拜访结果
高质Z量的客户不仅能够有效节约销售人员的服务成Z本，而且能够与销售人员产生良好的协作效应，形成有利于双方b发展的双赢局面。相b反，低质量的客户不仅要耗费销售人员更多的服务成本，而且双方工作的不协调往往还会造成有限资源的大量浪费。因此，开展工作初期，选择正确的客户是销售人员必须掌握的基本技能。 第三节
时间管理 第六节 了解市场信息及竞争对手资料 第四节 客户满意度调g整
通常说来，市场开拓阶段，f企业重点关注销售网络的g完善。市场维持阶段，企业重点关注产品市场i占有率水平的提高，企业已成长为区域市场竞争h的全面参与者。

快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）和描述的一样，好评！
上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具不这么说，不这么写，就会别扭工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是器，有时候又是事，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对腔调本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！
了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为京东二字的拼音首字母拼写，也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。||||好了，现在给大家介绍两本本好书谢谢你离开我是张小娴在想念后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。洗脑术怎样有逻辑地说服他人全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，

读书心得：

天哪！逐字逐句地看完这本书以后，我的心久久不能平静，震撼啊，震撼！好书啊，好书！为什么会有如此好的书！面对此书，我震惊得几乎不能动弹了，那种裂纸欲出的大手笔，竟使我忍不住一次次的翻开这本书，久久不忍合上。
在看完这本书以后，我没有立即来评论，因为生怕我庸俗不堪的回复会玷污了这本世间少有的书。能够在如此精彩的书后面留下自己的名字是多么骄傲的一件事啊！
！请原谅我的自私！我知道无论用多么华丽的辞藻来形容这本书的精彩程度都是不够的

，都是虚伪的，所以我只想说一句：这本书太好看了！我愿意一辈子不断地看下去！此书构思新颖，题材独具匠心，段落清晰，情节诡异，跌宕起伏，主线分明，引人入胜，平淡中显示出不凡的文学功底，可谓是字字珠玑，句句经典，是我辈应当学习之典范。就商业猎奇的角度而言，这篇书不算太成功，但它的实际意义却远远大于成功本身。正所谓：“一马奔腾，射雕引弓，天地都在我心中！”真不愧为游记界新一代的开山老怪！本来我已经对这个类别失望了，觉得这个类别没有前途了，心里充满了悲哀。但是看了作者这本书，我告诉自己这本书是一定要评论的！这是百年难得一见的好书啊！苍天有眼啊，让我在有生之年得以观得如此精彩绝伦的书！作者要继续努力啊！此书，就好比黑暗中刺裂夜空的闪电，又好似撕开乌云的阳光，一瞬间就让我如饮甘露，让我明白了永恒的真理在这个世界上是真实存在着的。

只有这样具备广阔胸怀和完整知识体系的人，才能作为这真理的唯一引言者。看了此书，让我陷入了严肃的思考中，我认为，如果不把此推荐给广大读者，就是对真理的一种背叛，就是对谬论的极大妥协。因此，我决定义无反顾的强推！真知灼见啊！此书实在是一语中的。子曰：三人行而必有我师焉。斯言善哉。不知不觉读书这么多年，好的书坏的书都看过了，看多了。渐渐的也觉得没什么意思了。

渐渐觉得自己已经达到奋斗的顶峰了。可是，第一眼看到这本书的时候，我的眼前竟然感觉一亮！仿佛看到了倾城倾国的美人，正轻摇柳步款款而行。正好似这本书，语态端正，论证从容。好书啊！只有那种真理在握，洞视这个世界真实本质的人，才能显示出这样惊人的笔力。在日益苍白肤浅的新书堆里，我从此书中不但看到了真理，更加看到了新书的希望。为表达我对的敬意，也是为了向作者学习。我决心要把这本书评论、强推！这本书实在是写得太好了。文笔流畅，修辞得体，深得魏晋诸朝遗风，更将唐风宋骨发扬得入木三分，能在有生之年看见的这本书。实在是我三生之幸啊。看完的这本书之后，我竟感发出一种无以名之的悲痛感，这么好的书，我内心的那种激动才逐渐平复下来。可是我立刻想到，这么好的书，倘若别人看不到，那么不是浪费作者的心血吗？经过痛苦的思想斗争，我终于下定决心，我要把这个书强推，使劲推！推到所有人都看到为止！看完，我的心情竟是久久不能平复，正如老子所云：大音希声，大象无形。我现在终于明白我缺乏的是怎么了，正是那种对真理的执着追求和那种对理想的艰苦实践所产生的厚重感。

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入

到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的唯一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。第一节 职业的形象 第三节 价格标识 第三节 库存管理 第五章 客户拜访 第二节 了解客户需求 第六节 贷款及信用管理 第九节 感谢客户 第三节 挖掘客户问题的方法 基础技能

销售人员必须认真分析客观条件，认清在其区域内本企业市场开发所处的阶段，掌握企业的基本销售策略。书评

持续27周——把技能变成习惯！只要你能严格按照本书的要求做去，27周后你必将成为销售人员的成功典范！

宋辉，拥有国有和外资快速消费品企业营销一线十年实际操作经历，同时具备销售实践、品牌发展、渠道管理、销售培训、网络建设、客户服务等多方面的营销知识和实践经验。近年在《销售与市场》等期刊发表文章十多篇。现仍就职于某世界顶级快速消费品企业营销系统。第三章 生动陈列 第三节 价格标识 第三节 库存管理 第五章 客户拜访 第四节 异议处理 第八节 确认拜访结果 第一节 影响客户满意度的因素

附录2 通过提问控制销售过程

销售人员选择和开发客户的过程通常包括两个步骤：分析客观条件，利用合理方式选择和发展客户。

《快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）》（宋辉）【摘要】国际商界公认的世界顶级营销培训专家博恩·崔西说过，市场销售中最重要的字就是“问”。如今，即便你已经成为了一名在快速消费品行业卓有成就的销售人员，还是不妨静下心来打开本书，问问自己，是否真的已经把本行业的销售技能切实地转化成为了自己的销售习惯。第二章 基础技能 第二节 产品系列 第四章 拜访前准备 第五节 销售统计 第二节 了解客户需求 第六节 贷款及信用管理 第二节 提高客户满意度的方法 附录1 基本销售技巧：销售推进与跟踪

实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的唯一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。

《快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）》（宋辉）【摘要】成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。

宋辉，拥有国有和外资快速消费品企业营销一线十年实际操作经历，同时具备销售实践、品牌发展、渠道管理、销售培训、网络建设、客户服务等多方面的营销知识和实践经验。近年在《销售与市场》等期刊发表文章十多篇。现仍就职于某世界顶级快速消费品企业营销系统。第二节 产品系列 第二节 客户资料卡 第六节 了解市场信息及竞争对手资料 第四节 异议处理 第六章 客户满意度

客户的选择与开发

销售人员必须认真分析客观条件，认清在其区域内本企业市场开发所处的阶段，掌握企业的基本销售策略。试读】 -

本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。第一章 自我推销 第一节 客户的选择与开发 第二节 产品系列 第四章 拜访前准备 第四节 货龄管理 第三节 产品推荐 第七节 获得拜访结果 第二节 提高客户满意度的方法 第二章 分析客观条件

《快速消费品销售技能训练;持续27周把技能变成习惯（第三版）》（宋辉）【摘要】本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。第二节 专业的素质和品质 第四节 产品陈列 第四节 货龄管理 第三节 挖掘客户问题的方法 客户的选择与开发 书评

本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。第五节 生动的场地及设备 第六节 了解市场信息及竞争对手资料

真性情 我的人生观若要用一句话概括，就是真性情。我从来不把成功看作人生的主要目标，觉得只有活出真性情才是没有虚度了人生。所谓真性情，一面是对个性和内在精神价值的看重，另一面是对外在功利的看轻。一个人在衡量任何事物时，看重的是它们在自己生活中的意义，而不

是它们能给自己带来多少实际利益，这样一种生活态度就是真性情。一个人活在世上，必须有自己真正爱好的事情，才会活得有意思。这爱好完全是出于他的真性情，而不是为了某种外在的利益，例如金钱、名声之类。他喜欢做这件事情，只是因为他觉得事情本身非常美好，他被事情的美好吸引。这就好像一个园丁，他仅仅因为喜欢而开辟了一块自己的园地，他在其中培育了许多美丽的花木，为它们倾注了自己的心血。当他在自己的园地上耕作时，他心里非常踏实。无论他走到哪里，他也都会牵挂着那些花木，如同母亲牵挂着自己的孩子。这样一个人，他一定会活得很充实。相反，一个人如果没有自己的园地，不管他当多大的官，做多大的买卖，他本质上始终是空虚的。这样的人一旦丢了官，破了产，他的空虚就暴露无遗了，他会惶惶然不可终日，发现自己在世界上无事可做，也没有人需要他，他成了一个多余的人。在我看来，所谓成功是指把自己真正喜欢的事情做好，其前提是首先要有自己真正的爱好，即自己的真性情，舍此便只是名利场上的生意经。而幸福则主要是一种内心体验，是心灵对于生命意义的强烈感受，因而也是以心灵的感受力为前提的。所以，比成功和幸福都更重要的是，一个人必须有一个真实的自我，一颗饱满的灵魂，它决定了一个人争取成功和体验幸福的能力。人做事情，或是出于利益，或是出于性情。出于利益做的事情，当然就不必太在乎是否愉快。我常常看见名利场上的健将一面叫苦不迭，一面依然奋斗不止，对此我完全能够理解。我并不认为他们的叫苦是假，因为我知道利益是一种强制力量，而就他们所做事情的性质来说，利益的确比愉快更加重要。相反，凡是出于性情做的事情，亦即仅仅为了满足心灵而做的事情，愉快就都是基本的标准。属于此列的不仅有读书，还包括写作、艺术创作、艺术欣赏、交友、恋爱、行善等等，简言之，一切精神活动。如果在做这些事情时不感到愉快，我们就必须怀疑是否有利益的强制在其中起着作用，使它们由性情生活蜕变成了功利行为。“君子喻以义，小人喻以利。”中国人的人生哲学总是围绕着义、利二字打转。可是，假如我既不是君子，也不是小人呢？我相信，在义和利之外，还有别样的人生态度。在君子和小人之外，还有别样的人格。套孔子的句式，不妨说：“至人喻以情。”义和利，貌似相反，实则相通。“义”要求人献身抽象的社会实体，“利”驱使人投身世俗的物质利益，两者都无视人的心灵生活，遮蔽了人的真正的“自我”。“义”教人奉献，“利”诱人占有，前者把人生变成一次义务的履行，后者把人生变成一场权利的争夺，殊不知人生的真价值是超乎义务和权利之外的。义和利都脱不开计较，所以，无论义师讨伐叛臣，还是利欲支配众生，人与人之间的关系总是紧张。如果说“义”代表一种伦理的人生态度，“利”代表一种功利的人生态度，那么，我所说的“情”便代表一种审美的人生态度。它主张率性而行，适情而止，每个人都保持自己的真性情。你不是你所信奉的教义，也不是你所占有的物品，你之为你仅在于你的真实“自我”。生命的意义不在奉献或占有，而在创造，创造就是人的真性情的积极展开，是人在实现其本质力量时所获得的情感上的满足。你说，得活出个样儿来。我说，得活出个味儿来。名声地位是衣裳，不妨弄件穿穿。可是，对人对己都不要以衣帽取人。衣裳换来换去，我还是我。脱尽衣裳，男人和女人更本色。人生中一切美好的事情，报酬都在眼前。爱情的报酬就是相爱时的陶醉和满足，而不是有朝一日缔结良缘。创作的报酬就是创作时的陶醉和满足，而不是有朝一日名扬四海。如果事情本身不能给人以陶醉和满足，就不足以称为美好。此生此世，当不当思想家或散文家，写不写得出漂亮文章，真是不重要。我唯愿保持住一份生命的本色，一份能够安静聆听别的声音也使别的声音愿意安静聆听的纯真，此中的快乐远非浮华功名可比。人不仅仅属于时代。无论时代怎样，没有人必须为了利益而放弃自己的趣味。人生之大趣，第一源自生命，第二源自灵魂。一个人只要热爱生命，善于品味生命固有的乐趣，同时又关注灵魂，善于同人类历史上伟大的灵魂交往，即使在一个无趣的时代，他仍然可以生活得有趣。

[持续27周把技能变成习惯·快速消费品销售技能训练（第三版）_下载链接1](#)

书评

[持续27周把技能变成习惯·快速消费品销售技能训练（第三版）_下载链接1](#)