

<<成功第一步，从推销自己开始>>

图书基本信息

书名：<<成功第一步，从推销自己开始>>

13位ISBN编号：9787511327611

10位ISBN编号：7511327613

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙浩

页数：275

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功第一步，从推销自己开始>>

前言

“他怎么就成功了？
为何我就没有这种运气？”

也许你抱怨了无数次，却没有反求诸己。

那些成功的人，他们并非仅仅是凭“运气”，而在于及时地将自己推销了出去，抓住了诸多迈向成功的机遇。

事实证明，善于推销自己的人，成功的机会才是无限的。

初涉社会、新人职场、背景低微……摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交陌生人，发现新机会，让生活时时刻刻充满变数，充满希望。

步入社会，我们更要重视经营好自己的人生，即“营销你自己”。

既然是营销，就必须有个好产品，这个产品就是我们自身的能力和素质。

如果没有优秀的个人综合素质，没有丰富的社会阅历，不积极地在生活、工作中接受锻炼，那么再好的捷径在你面前也是漫漫雄关难逾越。

正如一位名家所言：“在当今的时代，成功机遇的分子和竞争对手的分母同时都在增加，当你发现一个职业发展的机会时，你的竞争对手也同时增加了一批。

”所以，真正的捷径来自我们对广阔人脉的拓展、对自身能力的提升、对成功路途的上下求索，来自我们对推销自己的深刻认识，来自我们对发展机会的敏锐把握。

从某种意义上来说，人也是一种商品，你和陌生人的交往过程，也是你向他们推销自己的过程。

是商品就要讲究包装，好的包装和好的品质不一定是完全对等的关系，但是“卖相”不好，会让很多人从根本上失去了探究你的内在品质的兴趣。

看似复杂的东西其实很简单，一个机会放在你的面前，为何不把握？

假如你把相册中最漂亮的照片重新传到资料里，假如你拿起手中电话打给亲朋好友，请他们每天关注你，假如你持之以恒地一直这样做下去……也许，下一个成功者就是你。

现代社会节奏快，竞争白热化，要想在激烈竞争的氛围中脱颖而出，“推销自己”是极其重要的环节，也是必不可少的环节。

尤其是在中国人的传统习惯里，讲究做人与做事，好事也要与关系好的人分享。

只有把人做好了，让贵人了解你，才会有好事垂青你。

因此，“推销自己”的重要性，不言而喻。

衷心祝愿读者们能通过本书娴熟地推销自己，将理论与实践相结合，营造出特别优秀的自己，使自己不论是在职场，还是商场的交际场上收放自如，立于不败之地，进而取得成功！

<<成功第一步，从推销自己开始>>

内容概要

孙浩编著的《成功第一步从推销自己开始》内容介绍：现代社会节奏快，竞争白热化，要想在激烈竞争的氛围中脱颖而出，“推销自己”是极其重要的环节，也是必不可少的环节。尤其是在中国人的传统习惯里，讲究做人与做事，好事也要与关系好的人分享。只有把人做好了，让贵人了解你，才会有好事垂青你。

因此，“推销自己”的重要性，不言而喻。

衷心祝愿读者们能通过《成功第一步从推销自己开始》娴熟地推销自己，将理论与实践相结合，营造出特别优秀的自己，使自己不论是在职场，还是商场的交际场上收放自如，立于不败之地，进而取得成功！

<<成功第一步，从推销自己开始>>

书籍目录

第一章 成功路线——我和未来有个约会

为自己进行身份定位

做回自信的自我，我是最棒的

衣着装扮提升你的价值

第一印象价值百万

克服交谈障碍

和气大方，“贵人”更容易对你有好感

真诚的态度，给人安全舒服的感觉

发现自己的魅力

第二章 信息传递——用行动赢得好感

肢体语言表达更深刻

正确的坐姿传递非凡的气质

眼神传递你的诚恳与自信

微笑开启沟通的大门

握手，让礼节和热情体现自己的风度

摘下冷漠的面具，用热情和自信感染周围人

控制情绪，掌握主动权

第三章 亮出自己——初入社会塑造个人品牌

面试时推销自己

初涉新单位，你该怎么办

在媒体采访中推销自己

借用纸质和网络媒介推销自己

让自己成为一个受同事欢迎的人

友善的态度让你的人气更旺

关心与体贴更让人感动

就他人最在行的事情提问

第四章 一见如故——社交场合打响你的知名度

初次见面缩短彼此间距离

遵循尊重他人的社交准则

不唱独角戏，与大家融为一体

“套近乎”的几个技巧

藏与露的转换

唤起别人注意力的秘诀

幽默的润滑剂

制造声势。

吸引人们的关注

第五章 职场精英——找自己的“伯乐”

有分寸地狂妄

巧妙“谏言”让领导接受你

把握好与领导交流的每一个瞬间

让领导注意你的高招

自我推销，让别人更快地重视你

为领导分忧

多做捧场的事情

获取高薪，重在推销

<<成功第一步，从推销自己开始>>

定位在成功者的圈子里

第六章 共创双赢——商务活动重在推销

通过推销自己来销售产品

谈判中推销自己

会议上推销自己

自我包装，让目标客户喜欢你

虚心请教，赢得专业人士的好感

推介推介再推介

靠近热点你也是热门

第七章 众里寻他——将你的风格隆重推出赢得真爱

以自然的方式相识

多方面了解对方

赢得女人的爱

赢得男人的爱

恰如其分的表现

赢得浪漫

找到真爱，把“我的”说成“我们的”将爱情进行到底

第八章 操之在我——身价提升修炼术

营建个人关系网，永葆交际活力

锤炼什么场合都能聊得来的能力

学会对竞争者微笑

准确地洞察他人的心理

积极争取，为成功铺路

锤炼自己的好品格

修炼好自己的情商

培养自己的好习惯

<<成功第一步，从推销自己开始>>

章节摘录

版权页：如果你对一切都是一副冷面孔，那一切对你都会失去吸引力。没有热情，便难以继续投入；没有热情，便不会持久；没有热情，就不会走向成功。热情和自信可以激发人的最大潜能。

查尔斯曾说：“一个人，当他有无限的热情时，就可以成就任何事情。

”当你被欲望控制时，你是渺小的；当你被热情激发时，你是伟大的。

托尔斯泰也曾说过：“一个人若是没有热忱，他将一事无成。

”在人际交往中也是这样，热情就是一种人与入之间的黏合剂。

大家在不熟悉的情况下都怕被拒绝，那是很没有面子的事情，因此，绝大多数人都喜欢和热情的人交流。

你若渴望成功，请保持你的热情并拿出微笑，别人会减少很多的陌生感。

热情如火，要让他人看到你的主动，感受到你的温暖。

这时你就会赢得信任，和别人的交流就容易了。

在美国，流传着一个关于雷·迈克的故事。

他出生的时候，正是西部淘金热结束，一个发大财的时代与他擦肩而过。

正巧，1931年的美国经济大萧条使雷囊中羞涩和大学无缘。

后来他梦想进入房地产行业做番事业，当他终于艰难地打开局面，怎料第二次世界大战烽烟四起，房价急转直下，结果让他经营失败，为了谋生，他做过各种职业，如急救车司机、钢琴演奏员和搅拌机推销员等。

就这样，几十年来低谷、逆境和不幸始终伴随着雷·迈克，命运一直不眷顾他。

雷·迈克屡遭打击和挫折，但热情依旧，执著追求。

1955年，年过半百的他回到家乡，卖掉了家里少得可怜的一份产业。

这时，雷·迈克发现迪克·麦当劳开办的汽车餐厅十分红火。

经过一段时间的观察，他确认这种行业很有潜力。

那年，雷。

迈克已经52岁了，对于多数人来说这正是准备退休的年龄，可这位门外汉却决心从头做起，到这家餐厅打工，学做汉堡包，麦氏兄弟的餐厅转让时他毫不犹豫地借债270万美元将其买下，经过几十年的经营，麦当劳现在已经成为全球最大的以汉堡包为主食的公司，在国内外拥有1万多家连锁分店。

据统计，全世界每天光顾麦当劳的人至少有1800万。

雷·迈克被称为“汉堡包王”。

又是一个老当益壮且有志不在年高的故事，雷·迈克的创业历程给人以深刻的启迪。

生活处处有磨难，关键在于人的心里怎样看待它，是否能够承受得起。

无论身处何种境地，只要有热情，有自信，有眼光，有勇气，起步就不会晚，成功的路就在脚下，宽广的路是为充满乐观心态、热情自信的人准备的。

“一个人如果缺乏热情，那是不可能有所建树的。

”作家拉尔夫·爱默生说：“热情像糨糊一样，可让你在艰难困苦的场合里紧紧地粘在那里，坚持到底，它是在别人说你不行时，发自内心的有力声音——我行！”

”大师们已经为我们指明了道路，就让我们以开放的态度，热情地敞开心扉吧！

<<成功第一步，从推销自己开始>>

编辑推荐

《成功第一步,从推销自己开始》讲述了推销自己是门艺术。推销自己不难，但若想很艺术地推销自己，并能让别人乐于接受你，是需要学习和训练的。只有掌握了其中的策略和技巧，才能脱颖而出，才能朝自己的目标顺利前行。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>