

《以退为进》

图书基本信息

书名：《以退为进》

13位ISBN编号：9789881533951

10位ISBN编号：9881533953

出版时间：2012-12

出版社：虹海文化出版有限公司

作者：[港]梁锦棠

页数：239

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《以退为进》

内容概要

“车坛状元”梁锦棠先生亲诉过往40多年传奇销售生涯，其顾客群遍布中港政商、演艺、体育以及慈善社福界等。

透过文字，作者将其丰富的阅历和实战经验、对人生事业的体会，以简单鲜明而又不失趣味的笔法展现读者眼前，同事为大家揭示鲜为人知的车坛秘闻，以及与各界名人相遇相知的真实故事记录。此外，书中更将展示其独到的销售心法，有心偷师者不容错过

《以退为进》

作者简介

梁锦棠，Henry Leung，人称“车状元”，纵横香港车坛逾40年，人生经历高潮迭起。由零开始，从普通“经纪仔”做起，经过多年的奋斗，当过一人之下，万人之上的上市公司董事总经理；也试过巅峰滑落，最低潮时，曾欠下银行过百万元的债务。

兜兜转转，无惧人生起落，现为宾利（即为：奔驰）香港客户关系总经理

《以退为进》

精彩短评

- 1、不够实用，比较像自传和大道理
- 2、这是一本有些有肉，非常坦诚的自述。
- 3、香港购得此书。确实与大陆所见的名人传记、励志类书籍不同。梁先生用平淡无奇的口吻叙述自己40年的经历。看似平淡，却能让读者看得佩服不已。得多深厚的功底和努力，才能成为车坛状元啊。该书言语平淡，寻求“语言刺激”的人们勿碰。可做一本慢慢看，多看几遍的书。让梁先生跟我们慢慢讲故事。
- 4、“生活总会在最深的绝望里，遇见最美丽的风景。”在面对人生的起起落落中，梁先生的道德人格魅力让人由衷钦佩。这个世上聪明人太多，傻一点没关系，诚信勤奋无论在任何年代都不会过时。其中关于销售员的整容&内功学，在任何行业也受用。永远不要放弃，因为退一步海阔天空。
- 5、这是一本非常非常赞的书，梁锦堂先生把姿态放得很低，如同一个朋友般告诉你他一生的感悟，非常佩服梁先生的为人处世之道，对梁先生对销售精髓的无私奉献感动，一个顶级的销售应该明白，销售产品其实销售的是自己，做好自己才是销售的王道。

《以退为进》

精彩书评

1、很长一段时间，都没有安安静静坐着把一本书完整的看完了，高考后，少了那种每天呆在教室做习题的坚持与勤勉，大一，一直觉得自己很努力，却找不清方向；迫不及待想学点什么，却总不知道从哪入手。假期那本刘同的《谁的青春不迷茫》书名或许可以很好的安慰一下自己，而内容却并未和自己想象中一样，我想，青春总是要自己经历过后，才会有所感触，我一直相信，每个人的青春是不一样的。《谁的青春不迷茫》与《以退为进》同样都是人生经历的一种再现，前者，每页书写了满满的与书面文字无关的回忆而我并未真正意义上读完这本书，有的章节原本很漂亮的标题，看完后却叫人失望；后者，未作一字笔记，很顺畅的几乎是一口气看完了，梁锦棠先生坦诚的自述，努力、挫折、成功等人生片段，从一个小小的销售员到香港车坛第一人，并未顺风顺水，创造过车坛传奇，也跌过谷底欠债百万；经历了从员工到老板，也经历了从老板到员工...生活到底是一门学问，而且一生也学不完。因为还在象牙塔，对梁老先生的经历并不能有切身体会，但看这本书的时候，并不觉得枯燥，有血有肉坦诚的叙述，就像是长辈在向晚辈述说自己一生苦不堪言的经历与世人所谓的成功滋味，而晚辈收获的的是一种态度、心境与启发。摘录一些句子，与大家共享：人对现实状况的不满，其实是种契机。成功是没有侥幸的，成功亦无捷径，但条条大路通罗马，只要沉着气，勤奋向上，无论想做什么也好，要成功就要真正用心去做。穷困的日子，给了我两份大礼物。第一：准时 准时代表着你对公司的忠诚，对行业的热情，以及你多重视眼前这位客人。第二：珍惜 除了一般物质性的东西外，还有更重要的，那就是缘分。遇上每一个人，都要抱着【惜缘】的态度。换个方法思考，可以问题更简单。换个心态看人生，可以得到更多美好。换个立场看人，可以更宽容处事。“你今天自觉人生不如意、诸事不顺吗？你今天倦了，想哭了吗？我只想以过来人的身份告诉你，生活总会在最深的绝望里，遇见最美丽的风景，所以走走弯路也是另一种风光，另一种前进，另一种学习。”

《以退为进》

章节试读

1、《以退为进》的笔记-第14页

人，贵在自知，公司也一样。必须要知道自己品牌的定位和极限，硬要强求做第一，只会把自己逼上绝路。

2、《以退为进》的笔记-第116页

生活虐你千百遍，我待生活如初恋。
关于人性：越在人前人后强调自己是怎样的人，往往行事作风与之相反。

3、《以退为进》的笔记-第46页

光明磊落，老实巴交。到了今天，我还是感激当日的自己，在亏本的巨大压力下，仍守住诚信这条最重要的防线，不做对不起良知的生意。

4、《以退为进》的笔记-第192页

许多贵客跟你做生意，未必是为了品牌或者价钱原因，而是因为你这个人，信任你的眼光。

5、《以退为进》的笔记-第77页

不管你是哪个行业，其实你也是在当销售，因为每人每日也是向别人Sale自己。

6、《以退为进》的笔记-第224页

其实为什么会有人活得不快乐，是因为他们不懂得追求快乐，还有有其他原因？我不知道，我只知道，做人最大的目的和追求，就是让自己活得快乐。做人最重要的是爱自己，因为只有这样才能把爱传给更多的人，小爱慢慢积累成大爱。

7、《以退为进》的笔记-第64页

要赢，就要跑在掌声之前。那些听到掌声在那里才跑到哪里的人，不可能赢。

8、《以退为进》的笔记-第107页

人也一样，应该专注追求事业成功，而不是只为金钱。当你把工作做好，财富自然随之而来。

9、《以退为进》的笔记-第90页

最有效的marketing，说穿了不过是简单、单纯、用心地做好每一环。

10、《以退为进》的笔记-第17页

惜缘很重要，你不会惜缘，就不可能有好的人缘。

11、《以退为进》的笔记-第173页

《以退为进》

我深信世界上许多事情也应本着“明知不可为而为之”的心态去做，默默去做，总有成功的一天。

世界上许多事情就是因为有难度，才有实践的价值。

【有得忙】是种莫大的福气，【忙碌】是个好东西，也是一种幸福，它让我们没有闲暇埋怨痛苦；奔波是一种快乐，是我们不至于沉醉梦中，而是真实去感受生活中每个细节；疲惫是种享受，让我们无暇空虚哀叹；坎坷是种经历，挨得过去，对人生又会再有另一层体会和理解。

12、《以退为进》的笔记-第82页

所谓优秀的marketing，都需要经过铺排、沉淀，才有机会一炮而红。

13、《以退为进》的笔记-第45页

亏本生意，人性考验。个人口碑也是通过长时间，透过你的行为一点一滴去建立，没有诚信的行为，一次都嫌弃多。

14、《以退为进》的笔记-

人生许多时候，我们更需要把自己置于一个较低的位置，低调一点，才能取得更大的成功。生活总会在最深的绝望里，遇见最美的风景。

15、《以退为进》的笔记-第66页

如果说这个世界不会以貌取人，那绝对是骗人的。your face, your fate

16、《以退为进》的笔记-第106页

要赢人，先要赢自己。要Sale客，必须先sale经纪。

《以退为进》

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：www.tushu111.com