

<<第一次做业务就上手>>

图书基本信息

书名：<<第一次做业务就上手>>

13位ISBN编号：9787111309512

10位ISBN编号：7111309510

出版时间：2010-7

出版时间：机械工业出版社

作者：中村胜宏，师瑞德 著

页数：205

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>

<<第一次做业务就上手>>

前言

“为什么要当业务员？”

”、“当业务员有什么好处？”

”一听到业务员这几个字，相信大多数人马上会联想到：手上揣着厚重的公文包，穿着早已闷湿的西装，顶着大太阳，承受不断被拒绝的挫折，保持打落牙齿要往肚里咽的精神拼命向前冲，不论遇到怎样的情景，开口闭口都是为了要客户掏出钱来，达成交易。

如果不是有良好心理素质的勇者，我想多数朋友绝对不会将业务性质的工作列为优先考虑。

但做业务工作真的有那么不好吗？

不可否认，业务性质的工作确实不如坐在办公室吹空调、打打字、开开会就能领取固定薪水那么轻松，因为每个月到底能够领多少薪水，完全由你上个月作了多少努力、完成了多少交易来决定。

在这一行，只有功劳没有苦劳，老板只管你到底带来了多少实质的收益，而不管你打了多少个无效的电话、敲了多少个无人应答的门，以及被多少冷漠的白眼拒绝过！

一切都以实际的业绩数字来说话，业绩好，今天舞台上的主角就是你；业绩不好，你连跑龙套都不够资格。

但是当你掌握了开创业绩的技巧，培养出愿意支持你的客户后，渐渐地，你将尝到当业务员的甜美果实。

当然，这一切都是最真实的，能用现金计价的。

这一行的残酷与乐趣，只有亲身经历过的人才能知晓！

<<第一次做业务就上手>>

内容概要

本书以新手业务员面临的问题与困惑为出发点，让你明白自己是否适合做业务工作，并帮助你在踏入业务领域后，克服新手上路可能遇到的阻碍。

同时对老手业务员在职场上必须面对的问题，如怎样从挫败中复原、如何得体地应对进退、自我管理等等，提供了明确的指引。

书中的销售技巧简单、实用，相信通过本书的阅读，必能使新手业务员增加销售信心、老手业务员业绩倍增。

<<第一次做业务就上手>>

作者简介

中村胜宏，著有《M型社会的职场成功学》、《成交与不成交的距离只有0,01mm》、《夹心式管理——好主管一定要知道的21个管理技巧》、《我的第一本职场心理学》、《加薪与被裁员的距离只有0,01mm》、《第一次做业务就上手》。

目前担任日本跨国企业的中国台湾地区分公司业务主管，专职培训业务人才。

师瑞德，专业文字工作者。

世新大学新闻系毕业后，即在各大财经杂志、电子媒体与报业担任财经类记者，拥有丰富的采访经验与深厚的文字功底。

他将文字工作视为终身职业，认为从事新闻工作需要狠劲儿。

这样才能在竞争中存活；而要拿到第一手、最好的新闻信息。

则需要傻劲儿，这样才能在挫折中找到希望，一直坚持下去。

由于工作关系。

与各企业往来密切，因此对它们的营销手法多有研究，并有独到见解。

著有《写给7年级生的职场成功法》、《25UP—25岁以后开始变有钱人》、《第一次做业务就上手》、《第一次做企划就上手》、《史上最强的24个管理法则》、《史上最强的25个销售法则》、《苹果红了：数字之王苹果计算机的崛起传奇》等书。

<<第一次做业务就上手>>

书籍目录

Chapter 1 做业务有前途 1.务无所不在 2.其实每个人都是业务员 3.让做业务成为你的爱好 4.业务员其实很抢手 5.许多大老板都是业务员出身 6.业务员的眼中不能只有钱 7.业务员的种类 8.业务员的职责 9.你准备好做业务了吗?

Chapter 2 Top Sales非你莫属 1.当业务员就是学当老板 2.业务员的四商 3.业务员的三种境界 4.业务工作有三种境界 5.是什么造就了Top Sales? 6.12星座的业务潜能比一比

Chapter 3 练好基本功再出发

Part 1 秀出自己最专业的一面 1.面对面的威力最大 2.第一印象的力量 3.专业的外表给你加分 4.这样的沟通行不通 5.做到不插嘴的聆听 6.一分钟就要完成介绍 7.肢体语言的力量 8.学会偶尔请客吃饭 9.管理好你的时间

Part 2 增加客户对你的好感 10.面对初次见面的客户,立即引起他的注意

.....Chapter 4 找寻肥沃的市场

Chapter 5 让你的生意源源不绝

Chapter 6 小心客户离你远去

Chapter 7 突破销售天花板

Chapter 8 跳槽当业务员去

Chapter 9 站在巨人的肩膀上

<<第一次做业务就上手>>

章节摘录

1 业务无所不在 不要对业务工作充满敌意，因为人生在世，你很难跟“业务”脱离干系，许多行为、领域，都因为有业务活动而更加发达，掌握业务的观念与技巧之后，你的人生将展开另一番风景。

什么是业务呢？

简单地说，业务是指把商品、服务推销给客户或者使用者的行为，而业务就是从事这种工作的人，也称做业务员、业务代表、商务代表等。

业务员的首要任务就是销售。

因为如果没有销售，产品就没有曝光、陈列的渠道，自然便不需要耗费时间制造它，企业也就没有生存下去的机会。

此外，业务员的工作还必须包括开发市场，毕竟单单只有销售还不够，因为你不仅要销售产品或服务，还得要不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场占有率，为企业的销售渠道建立重要的无形资产，并为自己赢得稳定的业绩。

市场竞争越激烈，业务员的地位和价值就越重要，企业无论在直接销售还是间接销售中都需要大量运用业务员的力量。

在工业品市场中，直销是主要的销售途径，因而业务员的力量在一定程度上决定了企业在市场中的地位。

而在消费品市场中，不少制造商也采用直销的方式，但即使消费品是采用间接销售的方式，也仍会面临向中间商推销的问题。

所以，无论是在工业品市场还是在消费品市场，业务人员都具有相当重要的作用，他们可以有针对性地对目标顾客灵活地宣传他们的产品，说服顾客购买；同时还可以借这种方式和顾客建立一种稳定的长期合作关系，这对市场占有率的稳定和扩大有着独到的价值。

2 其实每个人都是业务员 你千万别以为名片没有冠上“业务”的头衔，就不需要具备销售能力！

销售的行为与策略在日常生活中可说是非常普遍，每个人每天或多或少都参与了不同程度的销售活动。

毕竟没有推销，工厂生产出来的产品便会在仓库中等待报废，工人就会失业，运输服务就会无人需要，我们都将生活在困苦中。

其实，每个人从小时候开始，都是个坚持不懈的业务员。

你可能不这样称呼自己，或者你根本没有意识到那是一种销售，但是，不管怎样，那确实就是销售。

你是否记得，曾经特别希望拥有某些东西，所以愿意做任何事情来得到它们？

也许是你的第一辆自行车，或是宠物店的毛绒小狗。

你可能会向想到的亲戚、朋友求助，甚至是你认为能帮助你的一些不相识的人，只为了能够得到你想要的东西。

你可能找到了价格最低、最中意的自行车店，或者宠物店中愿意回答你有关饲养小狗问题的店员。

下一步，你便开始努力地用最具有说服力的声音技巧，细细地提醒健忘的父母；在对待拒绝方面，你的技巧胜过父母，坚持并表现得主动。

然后大多数情形，你最后都能得到自己想得到的东西。

你周围的朋友也有可能是“业务员”，因为他们曾经向你推荐过某部好看的电影、某家饭菜可口的餐厅，希望说服你将你有限的假期支付在这些美好的事物上面。

当然，医生也是“业务员”，因为他们要向你推荐某种治疗技术，以便治好你的疾病。

如果你正准备结婚，那么你也将进行一生中最重要的销售，你要说服对方接受你，和你共度以后的日子。

再比如说，你要向你的老板推销自己的企划方案，这时候你就是一名“业务员”；卖水果的小贩要向消费者推销摊上的香蕉，这时候他也会化身为一名“业务员”。

还有每天看到的电视广告，也是销售的一种行为，通过广告信息的传送，你才能知道广播和电视商

<<第一次做业务就上手>>

业广告是在向你销售商品。

所以，不要以为你跟业务脱得了关系，人生在世，每个人随时随地都在做业务。

如果你对目前的收入水平或者人际关系不满意，首先就应该开发销售潜力，有了这些技能，就能走上通往成功的光辉大道。

因此建议每个人都应该花一点时间和精力，在日常生活中应用有效的销售技巧，以便让这些技能成为生活中的一部分。

P3-6

<<第一次做业务就上手>>

编辑推荐

市场不景气，工作真难找，但有一类工作却永远缺人，那就是“业务”。
别以为这是个没有发展前途的工作。

知名企业的CEO大多数都是从业务员做起的。

做业务工作真的很辛苦，师父带着徒弟一起不停地拜访客户，却常换来冷言冷语。

但是有为的青年啊！

请千万要忍住、别放弃，因为业务工作真的是个神圣的工作，只要掌握了销售技巧，无论销售任何产品。

都能得心应手。

销售只是个技巧，只要搞懂，将终身受用。

现在就让《第一次做业务就上手》敲开大家业务的脑袋，一起朝顶尖业务员迈进吧！

销售技巧完全公开，简单、实用，一看就会只要一小时，马上拥有好业绩！

新手业务员马上增加销售信心，老手业务员马上突破业绩困境。

给你3大保证，请算你第一次做业务也能马上上手，业绩呱呱！

1.保证看得懂，以大量图解的方式。

将文字以简易图表的方式呈现。

让你一眼就能看出各章节的重点。

2.保证学得会，首创Step by Step具体步骤解析。

帮助业务新手掌握每个业务技巧。

3.保证马上就上手，整理、归纳TopSales的成功销售技巧，让初入业务领域的你，轻松跨越新手障碍。

马上看，马上就上手的销售绝招大公开！

销售只是个技巧，只要搞懂，将终身受用。

现在就让《第一次做业务就上手》敲开大家业务的脑袋，一起朝顶尖业务员迈进吧！

拥有同类书籍的4项第一：第一本专为业务新手量身定做的入门手册，第一本教老业务员更上一层楼，轻松从业务正到ICEO的指导手册，实用的销售技巧让你赢在第-步，一次就能具备不败战斗力，让你销售业绩缓冲第一。

<<第一次做业务就上手>>

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>