第一图书网, tushu007.com

<<我的公司最赚钱!>>

图书基本信息

书名：<<我的公司最赚钱!>>

13位ISBN编号：9787508611754

10位ISBN编号：7508611756

出版时间：2008

出版时间：中信出版社

作者：平秀信

页数：180

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

前言

这是发生在报告会上的真实故事。
“大家好!我是平秀信。
在演讲之前，我想问大家一个问题。
这个问题也许有些失礼，但请大家如实回答。
今天在座的大约有50位企业家，其中年薪超过1000万日元的请举手。
”接着我又说：“那么，年薪超过3 000万日元的请举手。
”结果，年薪超过1000万日元的只有两位企业家，超过3000万的一个也没有。
我颇感意外的同时，也接受了这个事实。
不过如此啊，或许他们的年薪比正在读这本书的工薪阶层还少。
我现在经营了5家小公司。
虽然是小公司，但有三点可让我引以为豪：第一，社长的年薪达到5亿日元；

内容概要

如果你是每天为推销产品而苦恼的小职员　　如果你是终日为提高销售额而焦虑的公司主管　　如果你想知道如何轻松赢得顾客的信赖　　如果你想知道怎样打造让顾客“非买不可”的商品　　请翻开这本书，你会发现——　　在一分钟内打消客户疑虑的好方法　　减少退货的秘诀　　有效的电话推销法　　巧妙使用“限量销售”的手段　　解决商品滞销的策略　　刺激客户感官的技巧　　发挥索赔的妙用　　……　　只要掌握了这些，你会发现，梦想成为现实并不难，每个人都可能成功，因为赚钱就这么简单！

作者简介

平秀信，1959年出生于日本长崎。
日本畅销书作家，企业顾问。
Improbic、LHOUSE等5家日本集团公司的创立者和管理者。
在创业前，曾度过了21年平凡的职员生涯，后由于卷入了其公司的破产纠纷，背负了1亿日元公司债务。

2000年，他创立房地产销售公司LHOUSE，3年后，营业额迅速增长到10亿日元，偿还了全部债务。
2002年，与东京证券一部的上市公司Nacoo合作。
2003年，为了正式扶持中小企业，成立了Improbic株式会社。
2006年，在纽约成立ASKAMANHATTAN.O.LTD，开拓了开外市场。
2007年，集团企业中的一家公司上市。
集团下5个公司销售额超过30亿日元。

<<我的公司最赚钱!>>

书籍目录

前言　为什么我能够成为年薪5亿日元的社长？
　我最自豪的三件事　只要掌握了技巧，成功就这么简单　孜孜不倦的思考并实践，将是你的得力武器。
　小职员才更要实践　有梦想才有一切　学会基本原则，你也能成功 第1章　具有压倒性优势的销售方法　轻松推销难卖的商品　减少退货，提供品质保证　成功的销售团队是这样造就的　为什么公民馆方法能够成功　药房老板的女儿在网上销售药品的方法　让顾客觉得“真合算！”然后顺利成交的方法　轻松售出高价商品的2个技巧　找出绝对销售的“突破点”　打消顾客的所有质疑，提高顾客的回应率　在顾客背后推上一把的神奇标语是什么？
　网上售药的方法　让顾客觉得划算　轻松售出高价商品的两个技巧　找出销售的突破点　打消顾客的所有疑虑，提高顾客的回应率　在顾客背后推上一把　将“可疑”瞬间变为“可信”　打消顾客对商品的疑虑　轻松经商的最强大武器USP第2章　抓住顾客的心理　如何推销你想卖出的商品　发现顾客的内在需求　与企业客户的关键人物取得联系　瞬间缩短与客户的心理距离　加深对客户的理解　刺激顾客的感官　创造购买动机　有效的电话提问方法　成功说服顾客介绍朋友的三种技巧　改变顾客的惯性模式　开发间隙里的商机　为顾客整理思路　为顾客铺就一条平坦大道　计算顾客价值的方法第3章　打造顾客“非买不可”的商品　如果想立即得到现金，就卖这样的商品　售出商品的突破口在于“内部”　体现“限量销售”的真实感　吸引顾客对商品感兴趣的两种方法　三倍价格卖出普通商品　缔造畅销因素　想出让顾客“非买不可”的创意　销售的不是商品，而是独特的企划　如何让顾客觉得商品价值很高　超越本行赚大钱的知识商务　发挥索赔的妙用第4章　打造企业航母　从“金钱感”进化为“心弦感”　让顾客充满期待，甩开竞争对手　让你的公司获得商业伙伴的方法　没计出好的店名　收集顾客的意见　我能在短期内成功的原因　没有出众的工作经验怎么办？
　与顾客拉近距离的方法　关注成功人士的失败经历　这样的社长不会赚大钱　商品滞销时就这样扪心自问　能够轻松实现目标的方法　你的公司也能引人注目　突破现状的4个步骤　设计能够大幅提升业绩的使命尾声

章节摘录

第1章　具有压倒性优势的销售方法　　轻松推销难卖的商品　　“帮我捏捏脚吧！”　　有一个公司，每天一到中午，就有一群男士蜂拥而至，要求做足部按摩。
这家公司就是新浮的反射疗法沙龙M社，这个名字让人敬而远之。
M社销售的是一种利用足底反射疗法的产品，号称通过刺激足底，能改善身体的健康状况。
这种商品就跟这家公司的名字一样让人莫名其妙，该如何进行推销？
事实上这家公司成功了，顾客主动提出“请帮我捏捏脚吧”。
他们到底是用了什么方法呢？
①造访各公司，免费为员工们（主要针对从事体力劳动的中老年人）

编辑推荐

只要掌握了《我的公司最赚钱!：成功销售的超级实用技巧》，你会发现，梦想成为现实并不难，每个人都可能成功，因为赚钱就这么简单！

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