第一图书网, tushu007.com

<<售楼冠军的攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<售楼冠军的攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787515802121

10位ISBN编号：751580212X

出版时间：2012-8

出版时间：中华工商联合出版社

作者：菊原智明

页数：182

字数：90000

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

第一图书网, tushu007.com

<<售楼冠军的攻心说话术>>

内容概要

你的表达方式和表达内容会给他人对你印象造成巨大影响，并可能最终影响自己的命运，这绝非耸人听闻。
《售楼冠军的攻心说话术》作者菊原智明12年供职于房地产，因不擅长表达而沦为业绩最糟糕的员工。
他从改变表达方式开始做起，很快一跃成为业绩连续四年最佳的员工。
后来他作为一名业务营销顾问，经常在众人面前演讲。
每年的演讲至少90场。
连过去嘴拙、患有社交恐惧症的作者都可以做到这些，相信您也绝对可以成功。
所以作者的《售楼冠军的攻心说话术》您绝对不能错过！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

菊原智明，销售咨询株式会社社长，群马县高雄市人1995年毕业于群马大学工学系，进入丰田住宅担任销售，从此开始了业绩持续低迷的7年痛苦职业生涯。

2002年，即将被解雇前，凭借一件小事为契机一跃成为销售冠军此后直到2005年，连续4年保持业绩第一的好成绩2006年建立销售咨询顾问公司，为业绩欠佳的销售人员提供销售技巧和帮助现以销售顾问的身份，组织销售人员以及经营者召开研讨会、咨询等活动，并独创“不做销售拜访也能取得好业绩”的销售方法此外，每天更新的博客“房产销售日记”位列博客点击量排行榜首位，引起众多销售人员的关注。
其著书包括《不做销售拜访的业绩冠军》、《变身业绩达人的魔法脱口秀》《成为业绩冠军的100个词汇》，均在日本亚马逊网站取得5星级评价！

第一图书网, tushu007.com

<<售楼冠军的攻心说话术>>

书籍目录

写在前面
第一章 职场中的攻心说话术
如何将职场变为最佳的学习场所■让自己赢得职场人士的信赖●与同事建立亲密关系■使其他部门的人乐于配台你的工作■使身边的人乐于配合你的工作■如何和新同事顺利共事
第二章 如何把话说到对方心里去
如何不断改善与身边亲友的关系●成为聊天达人■如何为自己的形象加分●如何让时间不再无谓浪费一如何与身边的人保持良好关系■如何修复冷淡关系■以愉悦的心情开始每一天
第三章 如何把讨厌的人变成朋友
如何改善对上司的坏印象●将讨厌鬼变成不可或缺的人■如何让相互反感的双方和解●与对手建立良好关系一与关系闹僵的好友怎样和解●如何修复与讨厌自己的人的关系
第四章 让内心强大的自我对话
如何从糟糕的状态中解脱出来■如何在身处压力时重新找回自己■如何不惧怕未来●如何解决烦恼■如何消除自卑●如何每天都能快乐地生活
第五章 初次见面就能聊出好交情
搭讪技巧一■如何迅速改变第一印象●搭讪技巧二●如何自然、愉快地赞美初次见面者■询问对方时如何让对方感到高兴■如何与别人拉近距离■在初次见面时就抓住机会
第六章 聊什么能让对方还想再见你
如何让更多的人记住自己■如何避免在不知不觉中树敌●让别人觉得你是一个守信的人■如何让别人还想与你见面●成为经常被人邀请的人■学会善于邀请别人●如何继续与他们发展关系
结语

章节摘录

秘诀16：如何让相互反感的双方和解　　——“他是为了孩子才这么拼命的吧。”　　“想起这个人我就恨得咬牙切齿……”这样的人其实才是我们应该以善意姿态去解读的人。
你的态度变化了，对方的态度也会渐渐变化。
如果能与反感甚至憎恶的对手化敌为友，我们的工作一定会变得更加快乐。
错例　　——对手与自己争夺客户——　　你：“太过分了！竟然挖我的客户，我绝对不会给你好果子吃！”　　——放任自己愤怒的情绪，关系也渐渐恶化。
正例　　——对手与自己争夺客户——　　你：“他是为了孩子才这么拼命的吧！”　　——自己主动去善意为对方的做法开脱，关系也渐渐好了起来。
注意要点　　每个人都有好的一面和不好的一面。
将注意力集中在你对手的优点上。
如果持续以善意去为对方的做法开脱，双方的关系就会渐渐改善。
解说　　“那家伙，看起来就烦。”　　你的职场中是不是也有这样的同事让你反感呢？
我在长达11年的职业生涯里，与每个邻桌位置上的同事都成了对手。
能够相互交流经验、保持良好关系的同事固然存在，但双方相互厌恶、关系极端恶化的同事也不在少数。
其中有一个业务员，我们的关系尤其恶劣。
起因就是争夺客户。
我：“这个客户以前是我联系的。”　　营业员：“但是客户什么也没说啊。”　　我：“不可能，上周我还给他打电话了呢！”　　营业员：“那我可不知道，反正我这边跟客户交流得很好。”　　当天晚上我郁闷得一宿没睡好觉。
“太过分了，我一定要报这个仇！”　　从那以后，我也开始努力地挖他的客户。
……

编辑推荐

全日本业绩No.1的房地产销售员手记；日本博客排行榜第一名；王牌销售必读口才书。

第一图书网, tushu007.com

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