第一图书网, tushu007.com

<<赢在人脉>>

图书基本信息

书名：<<赢在人脉>>

13位ISBN编号：9787535767899

10位ISBN编号：7535767893

出版时间：2011-7

出版时间：湖南科技出版社

作者：吉野真由美

页数：134

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

好想成功！
好想让业务量夺冠！
好想获得工作机遇！
好想拥有更加丰富的人生！
好想在与人们的邂逅中得到收获！
这本书正是为那些有着远大理想且精神饱满、斗志昂扬的奋斗者而写。
无论是人生还是事业，人与人的际遇会产生意想不到的影响。
创造机遇的是人，一席话就能改变你的人生的也是人，协助你完成你的“志向”和梦想的也是人……
你会与怎样的人相遇，怎样维系关系，也就是说，你该怎样构建你的人脉？
这既决定了你的事业的成败，也决定了你的人生能有多精彩。
我作为首席销售员，之后又作为创业者一路走来，一直这样坚信着。
无论怎样不懈地奋斗，光依靠努力是无法成功的。
你与那些成功人士有着怎样的交集，能遇上几个互相扶持，或是助你一臂之力让你成长的人？
这些经历能让你的人生和事业产生质的剧变。
我近日在日本各处奔忙，在各个企业开展演讲和研修活动。
同时2005年创办的营销策划咨询有限公司（MSC-MarketingSupportConstllting），以客户需求为基础开展了电话营销业务。
客户满意度达98.6％，电话直销业务业绩超出预想，收益一路攀升，大获好评。
另一方面，我还出版了十几本书，其中大部分都成为畅销书籍。
短短3年便能有此成绩，的确，这完全归功于与各方成功人士的有效交流，让我学有所得，并得到众多支持和帮助。
在创业之前，我在就职的公司里已成为首席销售，进而成为销售经理，成立了一个销售小组，5年之内销售额提高20倍（年销售额达20亿日元），在公司里享有极高的地位和薪酬。
这一切归根究底，都要归功于人脉资源以及社交往来，归功于一直以来我所坚持的宣传自己、维系收益的“人脉术”。
不过，听我这么说，恐怕有人会想“那是因为是吉野小姐做的，所以才能成功吧。
要是我的话绝对不行”。
不，我不这么想。
因为经我传授工作心得后成长起来的销售人员，大多都是没有销售经验的主妇。
即便这样，我们这个团队最后也创下了20亿日元的高业绩，其中许多成员也成长为销售冠军。
本书将通过我的亲身经历，介绍各种提高工作成效的诀窍。
你也许会惊呼：“竟然有这样的方法！
”但却都不是什么难事，或是大费周章的事。
如同我所开创的“吉野式推销法”一样，任何人都能现学现会。
不是“从明天起”，也不是“从今天起”，而是“从此刻起”，去试着体验一番吧。
必定能有所成效。
千万别以为读完了读懂了就结束了。
只有付诸于实践才能有所收获，你的人生才会发生华丽的蜕变。
首先，在第1章要掌握的是如何“建立无往不胜的人脉网”，接下来，第2章推荐了一些“建立理想的人脉关系所必需的思维习惯和生活方式”。
然后，进一步介绍一些实战方法，如“如何让自己给‘成功人士’留下深刻印象”、“利用明信片和电子邮件奠定人脉基础”以及正式会面时“能够持续发展，并不断推进人脉关系的成功谈话术”，最后要叙述的是“在研讨会和宴会上一举扩展人脉的7种习惯”。
本书衷心希望能让你的人生更加多姿多彩，并能为你创造辉煌的成功献上绵薄之力。
我收到过许多人传来的喜讯，他们在我的研讨会上学习了一部分本书中介绍的诀窍，在实践中都取得

了惊人的成绩。
衷心地期待您的好消息！
吉野真由美

内容概要

《赢在人脉》共6章，首先，在第1章要掌握的是如何“建立无往不胜的人脉网”，接下来，第2章推荐了一些“建立理想的人脉关系所必需的思维习惯和生活方式”。
然后，进一步介绍一些实战方法，如“如何让自己给‘成功人士’留下深刻印象”、“利用明信片和电子邮件奠定人脉基础"
以及正式会面时“能够持续发展，并不断推进人脉关系的成功谈话术”，最后要叙述的是“在研讨会和宴会上一举扩展人脉的7种习惯”。

《赢在人脉》由吉野真由美编著。

作者简介

日本同志社大学经济学部毕业。
历任生命保险推销员、电脑推销员等职。

1994年进入世界上最大的开发销售幼儿英语教材的公司，仅用三个月时间成为该公司业绩第一名的顶级销售员。
1997年晋升为销售部经理，此后5年间率领销售团队使业绩增长了20倍。

2002年，任幼儿英语教材公司销售部门最高职务——区域销售经理。
后在日本全国布设销售网络，2004年，这个销售网络的年销售额达到了20亿日元，因此晋升为最年轻的区域销售总监。

主要著作有：《获得成功的谈话七大黄金定律》、《销售人员速战速决谈话法》、《没有商品也能卖的电话行销术》(曾荣获日本亚马逊网络书店排行榜No.1)等。

<<赢在人脉>>

书籍目录

序章 人脉是人生与事业的制胜关键
 人生就像一部电视剧
 如何让自己独一无二的人生光彩熠熠
 如何避免在人生道路上迷路
 改变我人生的4位成功人士的建议
第1章 建立无往不胜的人脉网
 理想的人脉该如何建立？
——人脉·铁轨理论
 无往不胜！
这就是理想的人脉网
 人脉网中的关键人物
 建立人脉的首要任务
第2章 建立理想的人脉关系所必需的思维习惯和生活方式
 改变思维方式，一切都能改变
 吉野式成功人脉术——“5Z法则”
 建立人脉是一项实现“零风险，高收益"的投资
 凡事不可太唯利是图
 越是成功人士越能够理解你！
认同你！

 请立即改掉这样的思维习惯！

 对自我价值保持信心
 唯唯诺诺的处事方法有百害而无一利
 向前辈请求指教才是正确的态度
 怎样才能获得成功人士的青睐
 向对方请求指教是尊敬对方的表现，而被人请求指教是一种光彩
 其实，对方也正等待着你的主动接近
 建立人脉的基本原理是“坐而言不如起而行”
第3章 如何让自己给“成功人士”留下深刻印象
 这样的方法，100%能让你见到想见的人
 射人先射马，擒贼先擒王
 吉野式主动联系3次法则
 客户和女性一样都爱考验对方
 通过考验的唯一方法
 进攻、进攻、进攻、撤回
 “钓竿人脉术”和“鱼网人脉术”
 “鱼网人脉术”能为你带来理想的人脉
第4章 利用明信片和电子邮件奠定人脉基础。
 成功建立人脉的3种有效方式
 这样写信最有效！

 如此写明信片和电子邮件最有效
 让人关注的明信片和电子邮件
 无法引人注意的明信片与电子邮件

典型的失败模式的5个特征
用明信片和电子邮件建立成功的人脉——5个成功法则
第5章 能够持续发展，并不断推进人脉关系的成功谈话术
赢得成功人士青睐的沟通技巧
与长辈和上司交谈的成功谈话术
让对方畅所欲言是制胜关键
如何获得成功人士的青睐
让自己成为有贡献的人
自我推销术——用语言表现自己的价值
1秒钟展现个人魅力、30秒钟表现自己！

用语言表达自己，才能让对方印象深刻
“10秒+10秒+10秒”获胜130秒自我介绍术
用“30秒自我介绍"打开你新的人生序幕
赢得人气讲师的注目
“30秒自我介绍”的惊人威力
“穷追猛打”是不可取的
如何准备成功的“30秒自我介绍”
识人者人恒识之，努力奋斗的人必有收获
见面之后的谈话技巧
绝对不能说的“7个禁句”
惹人喜爱的人的5个特征
如此接话会让你们的交谈渐人佳境
一举进入对方内心的“3个金句”
第6章 全力扩展人脉
吉野式研讨会成功术
从挑选衣着开始
提前30分钟到达会场
与学员交流的技巧
研讨会的后续工作能让你事半功倍
吉野式宴会成功术——7种习惯

章节摘录

版权页：插图：一条是扼杀自己的理想、意志与愿望，取而代之地是留在公司，过着安稳和平静的生活。
另一条是对曾经让销售团队发展壮大的销售技巧和诀窍保持自信，把握这个契机，作为营销顾问独自创业，不懈地为社会作出贡献。
但是，这条道路既不安全也没有保障，也许在荆棘满布的大道上，一路都得披荆斩棘。
况且人生一旦起步，便不能再回头……怎么办？
苦恼万分的我，突然意识到一点。
没必要什么事情都只是一个人冥思苦想！
不妨听听行走在这条路上的前辈们的声音吧！
诚恳地请教，征求对方的建议不是很好吗？
首先想到的是，走在这条路上的前辈。
我的想法是：“我不知道该不该独立创业，非常苦恼，所以去听听那些在企业里取得成果后，进而自己创业，最后获得成功的人们的心得吧！
”说到“从企业中独立出来，创办公司的成功人士”，我在脑海里将自己的人脉网搜索了一遍。
于是，脑海中浮现出4个人的脸。
一位是创办和发展人才教育企业，株式会社Achievement的青木仁志先生。
青木先生原本和我一样，出身于教材的销售行业。
他一定能从我的立场和能力出发给予我足够的理解和适当的建议。
还有一位是，以朝气蓬勃著称的经营顾问I先生。
I先生也曾是会务公司的首席推销员。
他从公司出来后进行代理店经营，作为经营顾问得以独立。
再有一位是，日本株式会社BusinessSystems的牧田幸弘社长。
牧田先生曾是日本IBM公司精明强干的销售管理人员。
后来下定决心辞掉公司的职务，白手起家创办了电脑公司。
我想他创业时定是尝尽了酸甜苦辣。
而且牧田先生很了解我20岁之后的人生经历。
第4位，自己创办公司并成功将公司运营上市，最后发展为日本最大的绘画及美术品销售公司。
他就是株式会社ArtVivant的野泽克巳社长。
我决定迅速采取行动，咨询这4位成功人士的意见。
我与他们取得联系，并且约好了时间面谈。
那么，我得到的建议是……4位前辈给我的都是一致的回答。
如今支持着我的，也是4位前辈对我说的话。
最后，我离开了公司，于2005年10月25日成立了自己的公司（MSC——MarketingSupportConsulting）。
之后，我在两年内出版了11本书。
公司目前处于发展阶段，算是慢慢步人了轨道。
我们与多数优质企业建立了贸易往来，可以说在全国的销售研究、演讲、电话销售等领域都发挥了作用。
我有时候会想，在饱受困扰的2005年6月，如果我没有向这4位成功人士请求指教……我的人生将会变成什么样？
也许会在公司里埋头苦干，满足于自己的人生。

编辑推荐

《赢在人脉》将通过作者吉野真由美的亲身经历，介绍各种提高工作成效的诀窍。
你也许会惊呼：“竟然有这样的方法！
”但却都不是什么难事，或是大费周章的事。
如同作者所开创的“吉野式推销法”一样，任何人都能现学现会。
不是“从明天起”，也不是“从今天起”，而是“从此刻起”，去试着体验一番吧。
必定能有所成效。
千万别以为读完了读懂了就结束了。
只有付诸于实践才能有所收获，你的人生才会发生华丽的蜕变。
改变全世界奋斗者命运的人脉指南建立无往不胜的人脉网，让自己独一无二的人生光彩熠熠。

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