<<没有深夜痛哭过的人.不足以谈人生>>

图书基本信息

书名：<<没有深夜痛哭过的人.不足以谈人生>>

13位ISBN编号：9787554600832

10位ISBN编号：7554600834

出版时间：2013-6

出版时间：古吴轩出版社

作者：吴东方

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>

<<没有深夜痛哭过的人.不足以谈人生>>

内容概要

1.我们都曾是在漫长黑夜里悲哀、无助，然而依旧咬牙坚持的，脆弱灵魂。
这是送给每一个，在深夜里痛哭过的人的温暖之书。

2.如果你曾被这句话打动，那么你的心底一定埋藏了一个同样让人心碎的故事，读读看，也许你会惊讶他们是何时悄然走进了你的心房，把那个泪水淋漓的故事带到阳光下晾晒，亲爱的你别怕，我们在一起，给你一段温暖的时光，陪你度过一个不悲伤的夜晚。

作者简介

作者：（日本）森功有 译者：莫莫森功有，Business Produce公司社长。
早稻田大学毕业后，随即进入富士全录公司工作，第一年便荣登全公司“新人销售王”，其后连续7年、14期业绩高居全公司之冠；1999年创下业绩目标达成率1000%的惊人纪录，在日本有“1000%超级业务王”之称；2001年创办人力顾问公司，创下连续7期营收成长的纪录，并成为300家大型优良企业的顾问；2006年成立销售顾问公司Business Produce，担任中小企业和大型企业销售顾问，协助企业培训业务人才。
其独特的业务方法使许多业务员的客户签约率平均提高20倍。

书籍目录

第一章 金牌业务员的 8 大思考模式 01 金牌业务员是这样思考的不是“怎么卖”，而是“卖给谁” 019
建立让客户“口口相传”的机制 021 对没指望的客户趁早放手 023 不要让结果影响情绪，要分析原因
025 除了公司目标，还要另拟个人目标 027 研究竞争对手的商品和服务 029 成为客户的顾问，而非听命
于客户 030 把一天分成五个区块，填满行程 031 02 为什么要使用“交易关键人攻略法”“交易关键人”
是谁 034 部门负责人的决定权越来越小 036 没有黄金好习惯就会受制于经济状况 040 “大海捞针”地培
养潜在客户是不可能的 042 约见企业高层是重点 045 打动企业高层需要特制的方法 047 第二章 在办公室
内轻易锁定目标 01 谁才是你的目标能否拿单全看你说服的人是谁 053 将目标对象锁定为上市企业的高
层 057 02 在办公室开发潜在客户利用公司关键字检索潜在客户 062 只读财报快讯中“企业面对的问题”
064 从经营管理的角度选择“公司的关键字” 067 03 进一步锁定有成交希望的公司以“赚不赚钱”为选
取标准 072 利用公司过去的业绩也可锁定目标客户 075 04 如何寻找应接触的对象利用财经刊物锁定企业
的管理高层 080 彻底调查对方的出生地、毕业学校和兴趣 082 确定对方的长相 085 利用公司内部所有人
的人脉 087 05 成功约见的秘诀从出现在媒体上的企业高层着手 090 找出自己和对方的关联性 093 第三章
写出对方必读的信件 01 为什么要先写信突然打电话给企业高层有难度 099 “信件攻势”让约见率提
高 10 倍 101 信件让你不必多费口舌就轻松约到客户 104 放入信件、客户名单、公司简介和名片 106 02 如
何让企业高层看完信就想见你写信要分成五段 108 从经营管理的角度说明公司特色 111 从财报快讯中寻
找关注事项的关键字 119 用一句话拉近彼此的距离 122 最后一句话和署名一定要亲笔写 124 03 让对方不
自觉想看信的送信方式邮寄或交由前台人员转交 127 使用一般信封而非公司专用信封 129 以墨水笔手写
收件人姓名 131 让对方更有反应的小巧思 132 04 这样送，信件必达清楚告知高层姓名 134 亲自送信时，
不要把信放入信封 137 如果亲自送件，信就全部用手写 139 第四章 成功用电话约到客户 01 如何从信件
流程进入电话攻势信件送达的两天内或亲自送件的隔天打电话 147 最好的去电时间是对方刚到公司或
傍晚 150 一定要指明让目标客户接电话 152 02 成功提高电话约见率的说话术和对方秘书对话的诀窍 154
面对企业高层的说话术 156 和企业高层对话时的注意事项 159 事先准备必杀说话术 162 03 懂得乘胜追击
和停顿如果对方断然拒绝就放弃 164 没接电话就表示拒绝 167 遇到企业高层外出或开会，就继续跟单
169 与秘书建立交情，抢得先机 172 第五章 第一次见面就成功 01 事前的准备是成交与否的关键请公司一
级主管陪同拜访目标客户 179 不便向主管开口时的做法 183 拜访客户时的四大原则 185 尽量积累拜访客
户的经验 189 02 第一次拜访客户该做的事第一次拜访客户只需要做三件事 191 可从信件内容切入正题
193 不需讨论交易细节 196 展现最真实的自己 198 用礼貌博取好感 200 趁访问结束，对方放松时提出问题
201 第六章 利用企业高层的人际关系展开横向推销 01 第一次见面后该做的事和主管一同寄送感谢函 207
请对方帮忙介绍业务负责人 209 顾及业务负责人的面子 211 02 从企业高层开始横向推销利用客户的人脉
横向扩展业务 214 学习企业高层感兴趣的事物 216 把对方当成一辈子的客户来经营 218 举办研讨会或球
赛让企业高层齐聚一堂 220

编辑推荐

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>