

<<谷底翻身的38個訣竅>>

图书基本信息

书名：<<谷底翻身的38個訣竅>>

13位ISBN编号：9789862169148

10位ISBN编号：9862169141

出版时间：2012-4-23

出版公司：天下遠見出版股份有限公司

作者：後田良輔

译者：陳光棻

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>

<<谷底翻身的38個訣竅>>

內容概要

已經卯足了勁兒卻依然一事無成？

眼前的落後只是暫時，只要做事有方法、頭腦夠機靈，你還是可以贏。

別再抱怨客戶不用你，老闆不愛你職場紅人靠的不是什麼驚人的撇步而是隨機應變的能力和體貼別人的心意如果你的職涯正處於一種不上不下的尷尬階段如果你在工作上還沒有創下讓自己引以為傲的輝煌紀錄這38個訣竅，或許就是你鹹魚翻身的金鑰面對老闆或客戶時，緊張的心情總是讓你語無倫次？這個時候，只要將視線放在對方的兩眉之間，避開咄咄逼人的眼神，自然可以暢所欲言，且依舊能表現出自己恭敬和專注。

——眉間理論很多書都在教大家「什麼是體貼」、「什麼是分寸」，但看了老半天總還是讓人一頭霧水，完全不知從何著手，本書作者根據自己的經驗獨門開發出大勝理論，只要按照步驟，依樣畫葫蘆，再怎麼尷尬、棘手的狀況，都難不倒你，人氣和信賴自然源源而來。

<<谷底翻身的38個訣竅>>

作者簡介

後田良輔（Ryosuke ushiroda） 1970年出生。

把「絕不失敗的貼心關鍵」超具體化後，累計獲得三十億日圓以上的業績，現為大型廣告公司的廣告業務兼超級副總監。

高三秋天的學力測驗，全校430人中排名第420名，畢業於四流大學，高中、大學時期沒有半個朋友。雖然多益測驗成績只有235分，但在300人才取一人的激烈競爭中仍突破重圍，奇蹟似地進入的大型廣告公司工作。

菜鳥時代是個總是落後的無能員工。

曾經犯下一百萬份廣告印刷錯誤等一連串的失誤。

在公司外被戲稱「不懂察言觀色的廣告費小偷」，在公司內則因總是在打瞌睡而被稱為「節拍器」。

留職期間，下定決心「不要再失敗了」。

花了兩千小時觀察幹練員工的行動，投下三千萬日圓在夜生活上，開發出獨門的「大勝理論」，號稱「絕不失敗！

三秒就會」。

如今，陌生拜訪銷售成功率高達72.6%，從十家以上知名的上市公司拿到了總計超過三十億日圓的業績，無論公司內外都遙遙領先 大獲全勝。

著書有《活用逆境！

求職面試「Emologic理論」》（實務教育出版）。

<<谷底翻身的38個訣竅>>

書籍目錄

第一章 培養絕對「絕對不失敗」的能力！

01 嬰兒肌理論

溫柔的切斷電話，不讓對方感覺不舒服

02 大浪小浪理論

用「嗯、嗯」的回應與身體動作喚起對方的共鳴，引導出難得聽到的資訊

03 伍佰理論

若能擔任第一棒，演唱伍佰的「愛你一萬年」，誰都能炒熱全場氣氛

04 二十公尺前理論

在訪問地點的「二十公尺前」下計程車，讓人覺得你是「特地走路過來」的

05 嗯哼理論

就算多益只有兩夕百三十五分，光靠「點頭」也能抓住外國人的心

06 手忙腳亂理論

別老說自己「很忙」，若以「手忙腳亂」來取代，可獲得「三倍以上」的資訊量

07 票務助理理論 只要「提早」一步行動，就能讓事情更順暢

08 電梯小姐理論

在電梯裡，可以聽到會議室裡聽不到的「客戶真心話」

09 三角形理論

激發關鍵人物的優越感，讓對方擁有好心情

10 回聲理論

只要徹底扮演好聽眾角色，預算上億的工作就會從天而降

11 計時員理論

開會討論時，不僅能做好時間管理，也不會讓對方感到不愉快

12 大筆記本理論

當別人覺得自己說的話受到重視的時候，你的評價就會更升一級

13 雙倍理論

靠著「雙倍份量」X「雙倍速度」遠遠超越對方的期待

14 事前疏通理論

在招待客人或約會時扮演成「特別的人」，讓對方倍感尊榮

15 結帳時機理論

找對結帳時機，就能賓主盡歡

16 付錢六五四理論

聰明的付賬方式，讓你廣受女性歡迎

「陌生拜訪銷售成功率七二．六%是這樣達成的！

」……1（選擇陌生拜訪的對象）

所謂取得新契約的銷售工作，就是「超短期農業」。

一年只有一次機會！

大勝檢定1

第二章 培養至高無上的「受寵能力」！

17 髮漩理論

就算只是鞠躬，也要讓旁人覺得「好想支持這個人」

18 犧牲觸擊理論

把自己的功勞讓給同伴時，就能得到「富有團隊精神」的好口碑

<<谷底翻身的38個訣竅>>

19皇室御用商品理論

光是一個伴手禮，就能讓別人對你另眼相看

20請你喝杯咖啡理論

僅僅花兩百日圓請客，就能創造「五百萬日圓」的回收

21截止時間回推理論

改變「約定的方法」，打造自己的幹練形象

22當場亞馬遜理論

一得到「有用資訊」就立刻展開行動，讓對方留下印象

23反饋理論

讓「當場亞馬遜理論」的效果提高四倍

24謝謝您理論

把感謝的心情裝進一張明信片裡

25八點五十分理論

若能在一大早打電話，就可順利與關鍵人物搭上線

26愛屋及烏理論

用對方家人的小故事，瞬間抓住對方的心

27醬油達人理論

靠著細微的貼心，享受三大好處

28忠心不二理論

靠著「搶手男人三大原則」，向女性或客戶傳達自己的忠誠

29巧克力理論

讓公司裡的女性，為你提供額外的服務

「陌生拜訪銷售成功率七十二．六%是這樣達成的！

」……2（企業研究）

能否成功簽下全新契約，八成取決於「事前準備」！

大勝檢定2

第三章 培養終極的「生活態度」！

30拜讀理論

光是使用「拜」這個字，就能讓電子郵件更顯謙沖有禮

31失禮開關理論

敲打鍵盤時把手勁放輕，在會議中就不會失禮

32抬頭挺胸理論

展現紀律與自信，徹底改變自己的形象

33眉間理論

就算是容易緊張、不擅說話的人，也能正視對方，無所顧忌的說話

34狗狗散步理論

拿傘時，傘尖朝前，就不會打擾到旁邊的人

35名片專用坐墊理論

把名片夾當作「坐墊」，細心對待客戶

36車廂內廣告理論

不看電視或報紙，也能大致掌握社會情勢

37地平線理論

幹練者的辦公桌上，什麼都不放！

38移除地雷理論

<<谷底翻身的38個訣竅>>

不做會困擾「下一個人」的事 (= 地雷) , 舒服的交接

「陌生拜訪銷售成功率七二.六%是這樣達成的!

」.....3 (預約拜訪)

在預約之前的演出決定一切!

大勝檢定3

第四章 就算落後也能三秒變王牌!

最強混合技01 「伍佰理論」X「100%... So Kamone!

理論」 效果2倍

最強混合技02 「回聲理論」X「大浪小浪理論」 效果2倍

最強混合技03 「嗯哼理論」X「大浪小浪理論」 效果2倍

最強混合技04 「計時員理論」X「大浪小浪理論」 效果2倍

最強混合技05 「醬油達人理論」X「夾緊腋下理論」 效果2倍

最強混合技06 「皇室御用商品理論」X「1.5人份X2理論」 效果4倍

最強混合技07 「當場亞馬遜理論」X「反饋理論」 效果4倍

最強混合技08 「愛屋及烏理論」X「PS理論」 效果4倍

最強混合技09 「謝謝您理論」X「突然按鈴理論」X「皇室御用商品理論」 效果8倍

最強混合技10 「複述理論」X「名片專用坐墊理論」 效果2倍

最強混合技11 「抬頭挺胸理論」X「眉間理論」 效果2倍

最強混合技12 「狗狗散步理論」X「天仙羽衣理論」 效果2倍

最強混合技13 「郵件全都露理論」X「拜讀理論」X「關鍵人物Re理論」 效果8倍

最強混合技14 「現在方便嗎?

」理論X「主動撥打理論」X「嬰兒肌理論」 效果16倍

「陌生拜訪銷售成功率七二.六%是這樣達成的!

」.....4 (成交)

要有「會面時隨時都可以成交」的心理準備

結語

<<谷底翻身的38個訣竅>>

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>