

<<總裁座上賓>>

图书基本信息

书名：<<總裁座上賓>>

13位ISBN编号：9789866126000

10位ISBN编号：9866126005

出版时间：2010-12

出版人：智園出版有限公司

作者：馬克．米勒（Marc Miller）著

页数：264

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>

<<總裁座上賓>>

前言

推薦序 打造A級業務的獨特價值 ?豐銀行(中國)工商金融業務副總監 黃宏達 愈是不景氣的年代,業務人員相對於生管、人事、財管等工作者,愈不容易失業。原因無他,因為業務員站在市場的第一線,為公司開發新客戶與新商機;沒有業務團隊把生意帶進來,公司就無法存續,當公司不存在,管理工作也不再有意義。

二十年來,業務員的頭銜已經逐步提升,從「業務代表」、「銷售工程師」到「行銷顧問」,工作內容雖大同小異,但是業務員自我提升的方式,早已超越單純銷售的思維,格局放大了;懂得行銷自己,而不僅僅推銷產品。

尤其,在後金融海嘯時代,以及全球化競爭的變革下,業務員的專業、格局與視野將更為關鍵。

本人任職金融圈達二十年,歷經銀行界大起大落的興衰時期。

二十年前,銀行從業人員被視為「鐵飯碗」族群,不愁客戶不上門,那是個高階經理人權重位尊的時代;隨著台灣的經濟發展,這群鐵飯碗族群變為捧著「金飯碗」的工作。

然而好景總不常,當台灣經濟停滯、國內投資遞減,銀行獲利能力不再,金控公司整併風潮席捲之下,昔日風光的高階經理人被迫提前退休、去職時有所聞,甚至也有優秀的人才為求溫飽而降格以求,令人感慨。

倘若現今的金融業務人員還不能戰戰兢兢,適時提升專業力,擁有超人般的意志面對工作壓力,如何從一群競爭者中勝出?

若不能勝出,如何確保下一個被淘汰的不是你?

尤其,現今的市場已不只是台灣內部人才競爭,更將面臨大陸優秀人才的對壘。

十三億人口挑選出的頂尖高手該是多麼厲害啊! 本人因工作緣故經常往返兩岸,隨大陸金融市場的興起,待在大陸的時間也愈來愈長。

看著周遭許許多多英雄好漢,深刻體會頂尖高手是不被國界侷限的。

現今許多台灣人才被挖角到大陸企業工作,面對新的職場文化、新法令、新市場,辛苦的過程是難以言喻的;但光是辛苦未必有代價,未來業務人才要如何運用新的行銷技巧開發客戶,和提供更高價值的商品給客戶,將是更難的課題。

看到智園出版推出《總裁座上賓》的作者所闡述的重點--以協助客戶的心態達成業務目標,唯有建立正確的心態,業務工作才能有所意義。

這點本人感受特別深刻,二〇〇八年雷曼兄弟事件,使許多金融理專陷入良心譴責與客戶控訴雙重壓力,輕則遞辭呈,重者跳樓層。

輕重之別就在購買商品有無站在客戶立場想一想,如果理專只想著自己的獎金,忘了幫客戶保本,終究輸掉客戶,輸了自己。

該書中強調「今天,客戶念茲在茲的,唯有價值這件事」,身為業務工作者,應該要牢牢記住這信念,不論我們將來在哪個市場跟全球的人才競爭,都不要忘了:持續為客戶業績增值,就是為自己美好職涯儲值。

贏得總裁信任的首席顧問 信義房屋銷售天后 陳明玉 要做到總裁級客戶的業績,從來就不是一件容易的事;即便是我連年在金字塔頂端客層的業績表現優異,每次接觸這群社會菁英之時依然戰戰兢兢,要求自己做好充份的準備,保持最佳的狀態。

總裁級客層的業績表現,是我在信義房屋連續十一年奪冠的最關鍵因素,而我入行的起跑點跟一般房仲經紀人沒什麼不同。

今日的我能得到眾多總裁級客戶的充分授權與信任,是因為珍惜每次提升自我專業的機會,不斷挑戰難度更高的案件;而長年傲人的績效表現,吸引了更多的總裁級客戶慕名而來,透過朋友推薦、媒體報導或客戶介紹,而我也確實不負所望,每次做到使命必達,提供給客戶獨特的價值,並且超越他們的期望。

當我贏得總裁們的信任之後,便晉升為他們的私人房地產首席顧問,往後的房地產買賣與諮詢也就非我莫屬了! 我認為,真正的大老闆在乎的不是每次交易能幫他們賺進多少錢,因為房地產只是這些總裁們全球資產配置的一部分。

<<總裁座上賓>>

若以全球布局的角度來看，他們在乎的價值是房地產市場未來的發展趨勢和走向，由於我的專業分析和建議不但能滿足，甚至超越他們的期待，因此更大大提高了總裁們對我的黏著度。要贏得總裁這個客層的信任並不容易，然而只要達陣之後，他們就會非常信任你，從此陸續把房地產事宜都交給你打理。

我和總裁們每一次的接觸，總是竭盡所能讓他們得到最精闢獨到的專業見解和市場趨勢分析。若只想唯唯諾諾、怕得罪客戶，反而讓大老闆們看不到你的獨特性；他們的身邊不缺畢恭畢敬的人，就是缺少敢提出建言，讓他眼睛一亮的專業級顧問。

總裁們日理萬機，若他們能夠撥冗十分鐘給我，對我來說已經很足夠了。因此我在事前必先做好充份的準備，需先跟特助或秘書確認總裁的需求，擬出專業而簡潔的企劃書，面談前深入了解客戶的背景與企業文化，事先掌握稍後談話的氛圍，並在面對面時的幾分鐘內句句切入核心，彰顯建議內容對總裁的價值。

記得民國93年某位傳統產業董事長要賣屋，目標是找尋一位專業有實力又守口如瓶的超級業務員，我很榮幸經過面試後雀屏中選，而他所委託的房子也在短短一個月內以其十分滿意的價格成交，而我對這筆買賣的細節守口如瓶，贏得董事長的讚賞與信任，從此成為他的首席房地產顧問。

智園出版推出的《總裁座上賓》這本書所提到的許多見解，特別是針對「提供價值」這個理念，一直都是我努力的方針，我希望各位讀者一邊閱讀作者所闡述給客戶的價值，一邊問問自己還能為客戶創造哪些需求。

在閱讀的過程當中，也不斷的進行自我對話：若能專注在這一點 - - 提供給客戶更高更長遠的價值，他會認定你是值得託付的不二人選，從此離不開你。

<<總裁座上賓>>

內容概要

A咖業務員和B咖業務員的差別在哪裡？

在今天商品普遍大眾化的商業世界裡，客戶念茲在茲的惟有一件事：「價值」。

為了創造真正的價值，業務員必須拋開過去行銷業務的身分，搖身一變成為「販售價值的企業專家」。

只有這樣，才能協助客戶提高生產力與獲利，它們不僅是企業成長的重大因素，也是業務員持續成功的關鍵。

《總裁座上賓》一書中，說明如何從第一類接觸開始，就心理、策略與財務的層面和客戶高層及決策者建立連結，以證明你的價值。

當你成功做到這點，便能為你的產品與服務創造需求，保護你的核心事業，並且促成更多的交易。

作者閱覽過數千位業務的銷售技巧，並從中辨識出最佳典範的經驗為基礎，提供你轉型成為企業專家所需要的一切工具，擁有這些工具，你將可以促成更多、更大規模的交易，同時幫助你的客戶在市場上勝出。

本書直接而強烈地改造業務員的思考，從根本上改造銷售能力：銷售人員和客戶經理必須擺脫傳統銷售的束縛，少談賣東西，為你的客戶策略加值，只有這樣，才能讓你達到更好的銷售效率、並且提升業務人員的價值。

<<總裁座上賓>>

作者簡介

馬克·米勒 (Marc Miller) 目前為索吉斯公司 (Sogistics) 總經理，該公司為一家專門改造業務團隊的私人企業，並經營多元銷售顧問事業，客戶遍及財星 (Fortune) 全球500大企業。他也是一位精通多元行銷的演講家，亦為近年來暢銷書《Selling Is Dead》的作者，該書已被翻譯成多種語言。

而《總裁座上賓》則是針對金字塔客層的銷售著作，指出新型業務需要超越傳統的銷售角色，提升客戶的品質，讓銷售更有戰鬥力，為客戶策略加值的秘密。

黃怡芳 **台灣大學圖書資訊系畢業，美國紐約市立大學企業管理碩士 (MBA)，主修市場行銷學，曾任職於外商科技及資產管理公司，目前專職從事翻譯與行銷專案工作。

譯作包括《9堂課，做自己的財務顧問》、《這樣想就會有錢》、《這樣做就會有錢》、《主管通：領導篇》、《雙面人魔》、《死亡誘惑》等書。

<<總裁座上賓>>

書籍目錄

- 第一章 顛覆遊戲規則：做個不一樣的業務讓客戶奉你為座上賓 / 人脈鍊金術 / 業務大轉型 / 你準備好了嗎？
- 第二章 新角色?新心態：業務的使命是什麼丟掉「銷售」包袱 / 跳出自我框架 / 當客戶的好幫手 / 自我感覺良好的陷阱 / 更上一層樓
- 第三章 魔鬼氈法則：與客戶「黏」在一起嶄新的客戶型態 / 需求至上、推銷免談 / 建立價值補給線 / 提升策略價值 / 向魔鬼氈學習
- 第四章 爭取認同之路：成為客戶的夥伴不同的銷售技巧 / 好奇心與承諾 / 要改變對方，先改變自己！ / 販售價值的專家
- 第五章 策略大賭局：透視客戶的需求策略解密大作戰 / 紅海與藍海 / 當務之急 vs. 重大決策 / 大策略矩陣 / 透視四大決策 / 放大客戶的願景 / 「黏」住客戶心 / 藍海、紅海，你選哪一種？
- 第六章 滲透客戶心：掌握所有細節躋身好手之列 / 我不是教你詐 / 掌握客戶對話精隨 / 提升業務效率的聖杯 / 業務的終極目標
- 第七章 贏得客戶共鳴：與決策者對談高層的魔鬼氈法則 / 踏出關鍵的第一步 / FOCAS提問法 / FOCAS的四大彈性
- 第八章 透視客戶策略的FOCAS事實型問題 / 目標型問題
- 第九章 動搖高層決策的FOCAS 關注型問題 / 定位型問題 / 方案型問題 / FOCAS提問之後
- 第十章 業務大變身：客戶的策略顧問 搭橋會議爭取高層認同 / 動搖高層決策意向 / 一般建議書 / 第一部分：公司現況概述 / 第二部分：目標與目的 / 第三部分：限制、問題與挑戰 / 第四部分：未來願景 / 第五部分：選擇方案 / 重大進展
- 第十一章 決勝點：你不再是個銷售員

<<總裁座上賓>>

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>