

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 图书基本信息

书名：《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

13位ISBN编号：9789862352557

10位ISBN编号：9862352558

出版社：臉譜出版

作者：後藤裕人

页数：224

译者：歐凱寧

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 內容概要

1個觀念+3個步驟+4張圖表+33個tips，

一本10元筆記本就能讓業績提高50%！

日本業務達人親自傳授，超過10000名業務員證實有效

為什麼不管景氣好壞，他的業績總是一枝獨秀？

話術也學了，人脈也試著擴展了，為什麼成績仍不見起色？

這是許多業務員的心聲，也是日本業務達人後藤老師成功前的疑惑。

當年他面臨困境時，學長跟他要筆記來看，結果當場被訓斥：「你的筆記本裡怎麼只有行程表？業績

當然不會好。」從此他鑽研筆記術，成績大翻轉，從菜鳥晉身為年收入千萬的超級業務員，

受邀至各企業分享，甚至開班授課，幾年下來已有近萬人使用他研發的「3T筆記術」，成交率提高

了50%以上。證實改變記事本用法，業績就會成長。

提升業績的第一步就是「寫出明天該做的事」

看過上萬人的筆記本後，後藤老師歸納出業績差的人有七個通病：

1.筆記本上除了行程什麼都沒有；

2.不習慣將會談的準備事項寫下來；

3.該做的事情不清不楚；

4.定不出事情的優先順序；

5.沒注意到時機總是晚一步；

6.要討論的課題只放在腦海裡；

7.沒有訂出明確的工作時間表；

這些習慣大大影響了業績，但一般人並不自知。如果想讓情勢有轉機，第一步就是做到「3T筆記術」的首要規則：寫出明天該做的事。

3T筆記術讓你的記事本變成戰略手冊，達成率150%

為什麼要寫下明天該做的事呢？業績是由每天的工作累積出來的成果，大家都知道要「認真做業績」

，卻很少「認真思考如何為業績做準備」，以致瞎忙亂闖，毫無成效。後藤老師開發的「3T筆記術」

是一套高效能自我管理工作術，只要按照以下三個關鍵原則展開每天的工作，業績就會大幅提升：

今天列出明天所有該做的事情（TO DO）

為了順利完成這些事必須做好所有的準備（TO ARRANGE）

因應這些準備要思考哪些課題（TO THINK）

這個透過「規畫—準備—思考」三步驟和逐一條列的邊寫邊想業務法，最主要是讓你養成「思考業務」的習慣，強化你的「安排力」，從日常事務與客戶回應中串起線索，找到解決問題的方案，清楚看到完成目標必須做到的大小環節、事半功倍的時間管理法，以及幫助銷售提振業績的觀念、方法與訣竅，例如：

努力想明天的應辦事項，就是思考明天該出哪一招

提升業績的唯一秘訣，就是把每一筆生意當成唯一一筆來談

戰略筆記等於逐條列出筆記，業績是「想」出來而非「跑」出來的

只用腦袋記事業績一定不會好，只增加「潛在客戶」不如「成功結案」

提高業績並非全靠新商品，而是如何將B、C級客戶變成A級大戶

重訪率決定業績高低，約訪時間由你定不能看客戶的意思

拜訪客戶就像看醫生，必須當場預約下一次的見面時間

談case前的5個準備步驟、成交率提高五成的6種筆記法

避免三分鐘熱度，堅定持續力的4大要訣、成功約訪的關鍵話術.....

3T筆記術不但能提升你的業績，更能將你訓練成有戰力的思考型業務高手，

更重要的是，後藤老師還step by step傳授製作及使用「3T筆記本」的方法，

只要準備一本10元筆記本，一星期後就能打造出自己專屬的戰略筆記，

另外，記得每天下班後花十分鐘看筆記，你的業績醫定會有驚人的成長。

人脈累積要時間，經常緩不濟急；話術提升靠突破，要能跨越心理障礙；

只有筆記術簡單易學立刻上手！

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 作者簡介

後藤裕人（ごとう ひろと）

Aucdeco Japan 董事長 業務顧問

生於1958年，籍貫靜岡縣。由於家中經濟問題，報考專業大學夜間部，同時前往東京的教材代理商任職。前十個月業績慘淡，後來一舉成為年收入千萬的頂尖業務員。之後十六年內擔任三家公司的業務部長，無所不做，包括成立新事業，確定代理商制度，教育業務員，製作講義，親自前往現場指導教育，於47歲自立門戶。

首先成立後藤經營支援中心，兼任數家公司之業務顧問，幫助中小企業改善業務問題，以獨特手法整理的筆記本超過一百本，並將業務員提升技能的方法加以整理，在四年內舉辦了四百場研習講座。長期下來接觸了近8000位業務員，從中確立記事本與業績的全新定律。

曾在專校擔任兼職講師，舉辦後藤講座長達三年，又擔任電機大廠新員工研習講師，並在經營人雜誌「Company Tank」（國際情報管理社）連載業務專欄。興趣是寫小說，目前已有11部作品。目前為Aucdeco Japan 董事長，率領30位研習講師，舉辦240堂研習講座。

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 書籍目錄

序章 改變記事本用法，業績就會成長  
看一眼記事本，就知道這人是超級業務員還是一般業務員  
業務員的記事本，不是只用來寫行程  
提升業績的第一步，就是寫出「明天該做的事」  
用10元筆記本就夠了！昂貴筆記本不會增加業績

第1章 造成業績低落的七個壞習慣  
壞習慣1：除了行程其他什麼都沒寫  
壞習慣2：沒寫出會談的準備要項  
壞習慣3：對於該做的事不清不楚  
壞習慣4：定不出優先順序  
壞習慣5：沒有注意到時機  
壞習慣6：課題只放在腦海裡  
壞習慣7：時間表不明確

第2章 提升業績必備的6大筆記法  
協商前筆記：學會攻擊型業務術  
準備筆記：將無聊會議變成UP業績的契機  
應辦事項筆記：提升鬥志，充實過一天  
分色筆記：養成分類整理的好習慣  
時間分配筆記：有效率的完成工作  
心得筆記：讓創意源源不絕

第3章 如何製作保證賣的戰略工具：「業務筆記本」  
在筆記本上畫線、填上日期  
用不同顏色區分公司內外及私人行程  
列出隔天要做的事及延期的待辦事項  
要準備、要思考的事，先記下標題  
用空白處蒐集Tips，要寫要貼都OK！  
10元筆記本一週後就變成「戰略筆記本」

第4章 成為超級業務員的關鍵  
不要只增加「潛在客戶」  
業績並非只來自商品  
約時間不要配合客戶，要配合自己  
沒約訪也照樣做業績  
打造「問題意識」的基礎

第5章 避免三分鐘熱度！輕鬆持續寫「業務筆記本」的訣竅  
與約定時間連動，自然會想出「應辦事項」  
生活大小事同樣一一列出  
筆記本要輕薄短小，方便隨身攜帶  
隨手寫大綱就好，不用寫得漂亮又豐富

第6章  
「留白」用得好，業務更輕鬆  
用遊戲方式提高約訪率  
用計分表找出最適合自己的生意談法  
附加資料的習慣以提升自我管理能力的

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 精彩短評

- 1、做每日清單的時候，把日程放在上面，下面放TO DO LIST。#習得#
- 2、猜不到這麼有趣！

# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 精彩书评

1、我在前一天看到大筆的應辦事項，腦中就會想像明天的光景，自然充滿幹勁。尤其碰到大案子的時候，斗志更是異常高昂。動手書寫，思緒才會轉為思考，找到解決的線索。我只是不斷把靈感感想與計劃一股腦寫進業務筆記本中。動手寫可以讓思緒化為下一步動作。養成逐條寫下準備事項的習慣，可以防止缺漏，轉型為攻擊型業務。約時間不能配合客戶，要配合自己。業務就是“勇猛果敢的行動”與“心思縝密的策略”看一百本書，看兩百本，隨著看的書多了，你的大腦就會建立起厚實的基礎，長出問題意識的嫩芽，養成思考的習慣。文字越多代表越有進步，文字越少代表越沒思考：1 看著筆記，儘量寫2 絞盡腦汁考慮“明天”3 以前所未有多思考勞動來做準備4 不要讓自己閒著

## 章节试读

### 1、《頂尖業務員都在用的3T筆記術》的笔记-第3066页

需要戒掉的坏习惯



# 《頂尖業務員都在用的3T筆記術》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)