

《業務員要像算命師》

图书基本信息

书名：《業務員要像算命師》

13位ISBN编号：9789866739910

10位ISBN编号：9866739910

出版时间：2008-11-11

出版社：臉譜出版

作者：森下裕道

页数：208

译者：林欣儀

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

《業務員要像算命師》

內容概要

*只要被人信賴，賣東西就很簡單了！冷讀銷售術瞬間贏得信任，任何人都能賣出任何東西

*起源於歐美，日本發揚光大，冷讀大師監修，銷售逾40萬冊

*<商業周刊>1095期書摘特別報導、日本亞馬遜網路書店5顆星特別推薦

如果有一種無論誰用都能提高業績的銷售術，你會想知道嗎？

如果有一種在推銷時可以消除緊張或痛苦的方法，你會想知道嗎？

如果有一種像算命師一樣抓住人心的賺錢方法，你會想知道嗎？

如果有一種讓你受顧客喜愛而業績一路飆的方法，你會想知道嗎？

如果有一種讓你左右逢源成為溝通高手的方法，你會想知道嗎？

只要你想學會以上任何一種技巧，就不能錯過「冷讀銷售術」。

只要被人信賴，賣東西就很簡單了！

瞬間贏得信任，任何人都能賣出任何東西的冷讀銷售術

為什麼一般人那麼相信算命師，而且在頃刻間就被他們深深的吸引住？

因為他們懂得「冷讀術」。

冷讀術是一種瞬間洞察人心、贏得信任的技術，它利用說話及心理技巧，打開陌生人的心扉，讓當事人感覺「這個人真是了解我」，在不知不覺中就相信對方的話語，接受對方的建議，甚至採取行動。

「冷讀銷售法」則是將冷讀術運用到銷售上的超實用業務技術，從銷售話術到心理技巧，一應俱全。

這種運用潛意識與客戶瞬間建立信賴關係，進而完成交易的銷售技術，在日本非常風行。本書作者將冷讀術大師石井裕之傳授的技巧，運用到自身的銷售工作中，屢獲佳績，並將驗證後的心得寫成《業務員要像算命師》。透過本書你將學會：

瞬間讓人相信的技巧：建立密切關係的方法

例如：在見面瞬間就抓住對方長處、不可以直接稱讚對方、用反向好評打動人心、稱讚對方的弱點、用「同步」談話抓住客戶的心、拐彎抹角才能稱讚到心坎裡……等。

掌握並操作對手心思的技巧：讓顧客不知不覺間就「想要買」了

例如：在業務上活用的特意話術、是的是的是的（Yes Set）技巧、讓對方的「不是」重新回到「是的」、有效使用庫存通用句的訣竅……等。

一口氣讓對方買下來的技巧：冷讀銷售術基本技法

例如：以「狡猾否定」完全猜中對方心思、用狡猾問題親近初次見面的人、先否定再稱讚的「But」技巧、讓對方絕對無法拒絕的「雙綁法」、想讓對方接受的事要讓對方親口說、讓對方自然接下合約的技巧……等。

化危機為轉機的技巧：冷讀銷售術進階技法

例如：把危機與抱怨切割開的「分離法」、讓對方無法拒絕的「結合法」、順利引導反對者的結合法、在業務上活用的結合法……等。

算命師的差異行銷法：分類銷售技巧「We類型 Me類型」

例如：說話時要站在對方提著包包的另一邊、一眼就能分辨We類型 Me類型的方法、對We類型的銷售待客方式、對Me類型的銷售待客方式……等。

跟對手拉開差距的密技：冷讀工作術

例如：突擊拜訪銷售的密技、活用於提案或演講的冷讀術、活用於電話及電子郵件的冷讀術、在電子郵件中使用心情單字、在電子郵件中織拜託再奉承……等。

最後，石井裕之大師特別在書中，第一次公開鑽研多時的冷讀術最新技巧：雙讀術。好好運用冷讀銷售術與雙讀術，一定可以讓你突破瓶頸，創造佳績。

《業務員要像算命師》

作者簡介

森下裕道

超級待客高手、動力激發專家、店面營運顧問，以及Smile Motivation有限公司董事代表。大學畢業之後進入NAMCO公司任職。第一年即以獨特的業務力與待客法拔擢為最具魅力的店長。之後更將數家「地段差」「商品差」「職員教育不足」的蕭條店家重新整頓成功。其根據本身經驗，完成獨特又容易了解，即學即用的待客、業務、人才培養術，廣受各界好評，並受邀至許多企業演說。著有《學會讓顧客愛上你的待客術》、《閃亮亮！從今天開始你也是待客天才了》等暢銷書。同時也是日本冷讀術專家石井裕之的學生。

《業務員要像算命師》

書籍目錄

序曲 任何人都能賣出任何東西的冷讀銷售法 業務、販賣、接待等領域的強力銷售技巧

- 任何人都能使用的最強銷售技巧終於登場 . 何謂冷讀銷售法？
- 為什麼冷讀術對推銷會有效？
- 什麼是厲害業務員偷偷學習的「潛意識」？
- 完整收錄任何人都能使用的技巧及銷售話術

第1幕 瞬間讓人相信的技巧 建立密切關係的方法

- 第一步：集中火力建立密切關係
- 運用體感印象造成自我暗示
- 在見面瞬間就抓住對方長處
- 讓對方看見你的手掌心
- 不可以直接稱讚對方
- 拐彎抹角才能稱讚到心坎裡
- 稱讚對方的弱點
- 用反向好評打動人心
- 用「同步」談話抓住客戶的心
- 讓呼吸也「同步」
- 用演出的場地和背景加分

第2幕 掌握並操作對手心思的技巧 讓顧客不知不覺間就「想要買」了

- 一開始閒聊時的特異話術
- 在業務上活用的特異話術
- 把握其他的特異時機
- 是的，是的，是的
- 讓對方的「不是」重新回到「是的」
- 活用算命師的「庫存通用句」
- 戀愛也能用的庫存通用句
- 在業務上活用的庫存通用句
- 有效使用庫存通用句的訣竅
- 不是，不是，不是
- 絕對不可以否定對方
- 超有效的有意識 = 無意識雙綁法

第3幕 一口氣讓對方買下來的技巧 冷讀銷售法基礎篇

- 解決對方猶豫不決的點
- 以「狡猾否定」完全猜中對方心思
- 在業務上活用的狡猾否定
- 用「狡猾問題」故意搞錯
- 用狡猾問題親近初次見面的人
- 先否定再稱讚的「But」技巧
- 在業務上活用的「But」技巧
- 讓對方絕對無法拒絕的「雙綁法」
- 在業務上活用的雙綁法
- 大膽否定自家的商品
- 最重要的部分要慢慢說
- 想讓對方接受的事要讓對方親口說
- 讓對方自然接下合約書的技巧
- 讓對方選擇你要他選的

第4幕 化危機為轉機的技巧 冷讀銷售法進階篇

- 把危機與抱怨切割開的「分離法」

《業務員要像算命師》

- ．戀愛死會活標的分離法
- ．讓對方無法拒絕的「結合法」
- ．順利引導反對者的結合法
- ．在業務上活用的結合法

第5幕 算命師會依對象改變推銷方法！ 分類銷售技巧「We類型 Me類型」

- ．說話時要站在對方提著包包的另一邊
- ．對方沒有拿包包時的三個觀察重點
- ．「要對誰說」才是最重要的
- ．首先一定要記住兩種類型
- ．一眼就能分辨We類型 Me類型的方法
- ．We類型：開朗的感覺型
- ．對We類型的銷售、待客方式
- ．Me類型：冷酷的邏輯型
- ．對Me類型的銷售、待客方式
- ．區分類型是為了了解對方

第6幕 跟對手拉開差距的秘技 冷讀工作術

- ．突擊拜訪銷售的秘技 ．活用於提案或演講的冷讀術
- ．活用於電話溝通的冷讀術
- ．活用於電子郵件的冷讀術
- ．在電子郵件中叫對方的名字
- ．在電子郵件中使用心情單字
- ．在電子郵件中表現得誇張一點
- ．在電子郵件中先拜託再奉承 終曲 冷讀術最新技巧：雙讀術 監製編修者
- ．石井裕之特別撰寫
- ．日本首次公開的「雙讀術」
- ．使用雙讀術來待客
- ．猜錯了也完全沒問題
- ．用雙讀術讓潛意識發威
- ．一石二鳥的雙讀術
- ．在電話和電子郵件上活用的雙讀術
- ．萬人迷也在用？在聯誼上活用的雙讀術

《業務員要像算命師》

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