

# 《当场就签单》

## 图书基本信息

书名：《当场就签单》

13位ISBN编号：9787516409669

出版时间：2014-11

作者：[日]加贺田晃

页数：200

译者：佟斯文

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)

# 《当场就签单》

## 内容概要

### 【内容简介】

" 攻坚多年，却迟迟走不到签单环节？关系搞得不错，客户却与别人签单？就快签单了，顾客又说“考虑考虑”？

销售之神加贺田晃，传授40年独门绝学，让你当场就签单！

有人说“这楼卖不出去。楼前路窄，人行道也走不了，很危险……”他说此人就是“负能量世界冠军”。他去售楼处接待了10组客人，当场全部签单。

有人说他是骗子，骗自己无知的老婆买产品。他看到挨了老公打的可怜女人，心想如果解约，这位太太以后将会一辈子抬不起头。他要帮她讨回公道。于是，他开口了……结果，这位先生买下了双倍的产品。

有人因为经济状况不好，迟迟不给孩子购买他推销的学习用品，她说：“我们家现在在领低保，所以买不起……”他从容地站起来，用方圆好几户人家都能听到的声音大声喊了一句话，这位太太当即就签单付款。

这就是销售之神——加贺田晃。他培训了800家公司、30000名业务员，令他们业绩翻了10倍。

他独家提供“用虚虚实实的办法打电话”“用一个提问救活一次洽谈”“激发人的从属感，剥夺对方思考能力”……每一个方法都把握住了人性最深处的微妙变化，被反复验证为最有效的实战经验。

当顾客说“我很忙”“我在别处买了”“我考虑考虑”“能不能优惠”之时，销售之神教你如何趁机把防御转为进攻，让顾客笑着签单。”

### 【编辑推荐】

" 权威版本

作者在日本被公认为“销售之神”，因为他初次见客户，签约率竟可以高达99%！他曾在短短一天，把烂尾楼卖成抢手楼盘！他担任17家公司的王牌销售，卖车、卖保险、卖荒地，统统当场签单！

内容实用

提供销售全流程解决方案，成为最能帮助销售人解决问题的奇书。从拜访、沟通、谈判到签单绝技，解决所有销售人头疼的问题！实践证明，他的这套方法令800家公司、30000多名业务员，业绩翻10倍！

经典图书

销售人士一定不可错过的一本书，本书第一次被引进中国大陆；曾获得中国台湾诚品书店同类书第一，日本商业图书畅销第一；半年内因口碑传播，加印高达31次。”

# 《当场就签单》

## 作者简介

加贺田晃

小学四年级开始卖报，多年的底层经验培养了他洞察他人的能力，为他日后成为日本“销售之神”奠定了基础。

23岁正式进入销售行业，入行第一天就达到零失误成交。此后为17家企业提供销售帮助，从卖一幢房子到卖一本书，他始终保持首席销售之星的地位，创造出了签约率99%的营业神话，并一度维持了长达一整年的“完美”（成功率100%）记录。

1985年开始创办“加贺田式销售法”培训，至今已教授过800多家企业，30000多名学生，为这些企业培养了无数的“销售精英”，企业的营业额少则翻倍，多则翻10倍。正是这些传奇经历，让他成为人们家喻户晓的“销售之神”。

## 书籍目录

"序 言 没有人能拒绝得了他

前 言

第一章 想成交，先找到与众不同的思路

先有思路，后有销路

销售的本质

对商品充满信心——世间没有称得上满分的商品

欲达自身圆满，必先成人之美

别给对方说拒绝的时机

问心无愧，理直气壮让他买

从洽谈到成交的关键引导

不要认同，而要挑起兴致

通过提问帮他们“察觉”

抓住本质，超越十年

第二章 不必巧舌如簧，就让顾客现场签单

加贺田式交涉法

(1) 洽谈

洽谈是销售的生命线

让人说不出“不”

不起效果的穿戴就是错的

一个提问救起一次洽谈

滔滔不绝，适得其反

密集推进话题，制造见面机会

夸张的完美行礼，才能走进门

亮出折扣，争取交替会话

“对讲机报废了”的绝招

用虚虚实实的方法打电话

洽谈成功需准备

备好精气神

三段式准备运动

(2) 搞定人

没人要听一个陌生人废话

人们都渴望“被重视”

充分利用一切所见所闻

激发人的从属快感，剥夺人的抵抗力！

称赞不如提问

称赞门口的装饰品

谈论孩子的话题

夸赞对方的手表

谈论对方一路成功的发展史

(3) 引导

别急着做商品介绍！

让顾客感受到“喜悦与恐怖”！

让顾客徐徐进入主题

利用利害优缺做文章

拿出商品说明书的时机

在商谈中活用笔记

(4) 怎么说

## 《当场就签单》

越是无能的销售员废话越多

具体事实不如商品价值

商品说明书该给谁看？

介绍商品之前先暗下约定

### (5) 预演

千万别问“您觉得怎么样”！

以销售成功为前提，引导顾客二选一

二选一示例

一鼓作气完成成交预演

从外围预演到核心预演

### (6) 成交

推动成交是“加贺田式销售法”的最后武器

讲话带着激情，让对方说不出“不”！

销售率100%的神话，终结于“激情不足”

失去激情无异于凡人

## 第三章 消除抵抗：别把抵抗当回事

不可对顾客的托词信以为真

从顾客的话语中寻找得失

会话示例：“我很忙”

会话示例：“没有钱”

会话示例：“打点儿折嘛！”

会话示例：“我已经在别处买了”

会话示例：“我有熟人”

会话示例：“我考虑考虑”

赠品用在刀刃上

棒棒糖是对付小孩子的必备品

令我终生难忘的“完美抵抗”

巧用转折语气冲破抵抗

必要的时候放弃说理

该不该自曝商品短处

一句“不好意思”足以翻天覆地

“稍许”和“啊”里蕴含着魔法

## 第四章 搞定人心是一切的答案

随心所欲操控人心的奥秘

### (1) 让对方感觉幸福

人际关系融洽的人生将充实无比

先满足对方的利益

以善意猜测他人

不给予就无法立足

不做亏心事，不怕鬼叫门

设身处地才能得人心

### (2) 让对方感觉自然

要成销售明星就要具备“当然意识”！

理所当然地说，直来直去地做

人仅凭心理暗示行事

不着痕迹地让对方接受心理暗示

“坐”与“站”的天壤之别

自然表现，让对方如我所想

面对顾客的抵抗，要斩钉截铁地说：“不要紧！”

## 《当场就签单》

一理所当然，签合同也是随心所欲

(3) 不成交就是对顾客无礼

最后的王牌——永不言弃

空手而归才是无礼至极

放弃是因为没决心

“受不了你这个热心劲儿呀！”

为了全人类幸福而销售

人是习惯的奴隶

后 记”

## 《当场就签单》

### 精彩短评

- 1、销售气场很重要，心理的转变比较有特色，不过在国内当下国庆，日本的销售情形也并不适用。
- 2、跳跃式看完了，有时甚至只看了标题，还是不乏一些闪光点的，但总体偏绝对，实际操作中还需要反复领悟才行~
- 3、几个核心概念没有问题，但只适用于少部分的物质及大宗销售，对于卖服务而言实在没有说服力，就像整本书也没有给出一个卖保险的成功案例一样，不推荐。
- 4、略感强势。感觉作者这种方式有时候在中国是行不通的，别人会觉得太做作，太假。不过也还是有一些值得借鉴的。不把产品卖给客户，不给顾客带来便利，就觉得是自己的罪过。带着这样的心态，确实会好很多
- 5、销售气场，或者过于强硬，有点联想起卖保险的~
- 6、有些销售技巧还是不错的，更多的是实践中磨练。
- 7、“玩弄”人心的奥秘：1.让别人获得幸福 2.理所当然的精神 3.永不言弃
- 8、对销售气场的好总结，适合培训用，适合常看常检查。1、世界上没有完美的产品，苹果还贵呢。不要挑缺点，要多看优点。这是营销人员的基本素质。2、要做好准备，包括语言组织、策略组织、衣着、赠品等等。
- 9、操作性不错，对于销售人员来说主要是思维上的突破，但不可照搬，毕竟不同国度的民风民情都不一样。
- 10、很实用。
- 11、对于自己摸索销售的人来说，还是很需要读一读这本书的。销售真的是心理战。
- 12、1111

## 《当场就签单》

### 精彩书评

1、无论你处在什么样的工作岗位，其实跟销售都或多或少有着某种联系。俗话说无商不奸，但销售不是坑蒙拐骗。销售的价值在于把产品的价值带给客户，让客户能够从中受益。书里面的情节有些理想化，也许在日本的社会环境下可能发生，但在天朝就没那么简单了。销售是门艺术，也许无法完全复制。重要的是领会其中的精神。

2、无论你从事什么行业，其实每个人都是销售员。画家销售美感、政治家销售政见、作家销售故事、发明家销售发明、男人销售自己的才华和魄力、女人销售自己的美丽和学识……每个人都在这个大千世界销售自己的观点，如何让别人心悦诚服地接受自己，我挺喜欢书里面的一段话，就是要先相信，每个人都有缺点，每件产品都有缺点，这样才能自信地找到优势，进行大胆自信的销售。例如，开篇的故事：“这楼卖不出去的。楼前路窄，楼边是面包厂，前面还有河挡着。去车站路上虽然有红绿灯，但人行道却走不了，所以很危险。这是公司盖的第一座大楼，所以没有知名度。别的公司房地产泡沫破灭都在降价，这家老板却是个愣头青，我们怎么说也不肯听，所以这楼卖不出去。”听得我都想给部长发奖状了。我要授予您“只知为滞销找借口”的负能量世界冠军！我就当他吹耳旁风，虽然我既不知道商品（房屋本身）怎么样，也不知道什么首付和利息的算法，但这什么都不耽误，反正顾客们也都不懂。到最后，算上出于兴趣来看热闹的客人在内，周六、周日两天我接待了10组客人，并都在当天收下了这些客人们缴纳的定金，在之后6天里完成了所有的售楼合同。作者生动的讲解了作者亲身实战的事例，从销售人员的各项能力、顾客的微妙心理透视及销售过程中的心理较量等几个方面加以充分阐述，很有道理。



# 《当场就签单》

## 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)