

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 图书基本信息

书名：《别找了，客户藏在名片里》

13位ISBN编号：9787301222126

10位ISBN编号：7301222122

出版时间：2013-10

出版社：北京大学出版社

作者：许丽洁

页数：224

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)

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 内容概要

在职场中，名片随处可见，俨然已经变成了职场人与客户联络、增加自己曝光度必不可少的工具。但是，真正重视名片并会利用名片的职场人少之又少。好不容易搜集了很多名片，但是过多的名片却让人心烦意乱、无从下手；每天为客户、订单、业绩、人脉和业脉疲于奔命，却不知道挖掘出名片的价值能让自己少走很多弯路！

许丽洁编著的《别找了客户藏在名片里》中围绕“小小”的名片，带读者去探索名片背后隐藏的巨大价值。从名片使用常见的误区、有效筛选来之不易的名片、名片信息真伪地求证，到怎样让自己的名片有的放矢、深入人心，每一步都引导读者向潜在的真实客户靠拢。

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 作者简介

美女一枚，从事外贸工作16载，巾帼不输须眉，率团队辗转于欧美、中东、非洲等七大战区，常与欧美顶级超市的高管们唇枪舌战，在激战中力挽狂澜。善用名片做兵器，将相关“利益团体”连根拔起，屡试不爽。深谙外贸销售、公司管理、绩效提升之道，圈里圈外口碑颇佳，已授传“展会营销的五个必杀技”（见注）课程，门下弟子已达上万人。闲暇之余，喜舞文弄墨，是《国际商报》《进出口经理人》等报刊的专栏作者。

注：展会营销的五个必杀计：  
挑展计——如何挑选展会？  
筹展计——如何策划与布展？  
组团计——如何组建高效的参展团队？  
谈判计——如何进行参展中的沟通和谈判？  
跟踪计——如何利用名片跟踪成交客户？

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 书籍目录

### 上篇

充分利用来之不易的名片

#### 第一章 名片误区连连看

第一节 众里寻它千百度，名片不知在何处

这样的名片你喜欢吗

名片上呈现的内容越多越好吗

名片就是你的脸面，粗制滥造要不得

别笑我是“好色之徒”——名片颜色得当很重要

#### 第二节 使用习惯很重要

你会怎样处理收到的名片

不备注，后果很严重

你是否轻视了名片背后的重要信息

你会像乔·吉拉德一样发放名片吗

走四方，一张名片走遍天下都不怕吗

#### 第二章 没人告诉你的秘籍-名片的有效筛选技巧

##### 第一节 你所不知的名片阅读技巧

现场拿到名片，怎么读

非现场拿到名片，怎么读

##### 第二节 事无巨细-细节决定成败

火眼金睛“识”规模

火眼金睛“辨”性质

火眼金睛“看”行业

火眼金睛“定”范围

##### 第三节 你知道名片分类的“道道儿”吗

你确信“大咖”就是你的客户吗

从此结缘的“客户四分法”

#### 第三章 名片管理的“十八般武艺”

##### 第一节 名片信息如何分类归档

按地域不同分类

按产品不同分类

按见面时间和地点不同分类

按成交的期限划分不同分类

按应用的行业不同分类

##### 第二节 公司与个人，名片管理各不同

公司对名片的管理

个人对名片的管理

##### 第三节 名片信息归档的常用方式

实物归档

复印件归档

Excel电子归档

手机归档

自己动手，丰衣足食

#### 第四章 眼见并非一定为实--名片信息的求证

##### 第一节 无偿渠道的求证方法

根据常识经验，直观地从名片内容上作判断

不用白不用-免费的网络求证平台

巧用行业协会搜集有效信息

# 《别找了，客户藏在名片里》

利用其他行业客户的口碑-客户转介绍

直接向客户提问

第二节 有偿渠道的求证方法

综合信息全了解-第三方认证公司

银行征信系统

第五章 掘金之道在用心-客户的跟踪与成交

第一节 从名片本身看出的商机-理解客户的需求

当客户是百货公司买主时

大型连锁商超卖场是你的客户吗

著名品牌运营商在想什么

你是批发商的“菜”吗

贸易商的需求是什么

你适合和零售商打交道吗

品牌代理商与品牌经销商和你“门当户对”吗

系统集成商需要什么

你了解运营商吗

第二节 “门不当，户不对”，选中客户也白费

根据公司规模确定客户

从产品供应能力出发选客户

以行业特性为出发点选客户

从公司发展阶段看出谁是你的客户

第三节 客户跟踪有妙招

深挖名片价值——“五个一”工程

永不消失的客户-为公司建立有效的FAQ库

第六章 如何使用名片构建人脉

第一节 名片背后隐含的巨大人脉关系网，你看到了吗

第二节 了解人脉资源的类别

根据形成的缘由不同分类

根据所涉及行业领域不同分类

根据重要程度不同分类

第二节

如何进行人脉资源规划

如何找到职业生涯规划的方向

如何评估人脉资源现状

明确人脉资源积累的条件

如何设计人脉资源结构

第三节 寻找人脉资源的源头并加以利用

名片是人脉资源的存折

建立你的人脉资源数据库

人脉名片的使用与实践

第四节 如何开发潜在的人脉资源

下篇

怎样将自己有效地呈现在客户眼前

第七章 名片如何高效呈现

第一节 我的名片谁在乎

第二节 有料就要抖，根据现有客户挖掘自身优势

公司优势亮出来

产品优势“秀”出来

第三节 你想和谁合作

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 第四节 名片信息如何有效呈现

你的名片不能“二”——不要给客户怀疑你的机会

别让你的名片不专业

你想脱颖而出吗？——让信息的呈现有特色

## 第五节 请给客户一个不扔掉你名片的理由

## 第八章 你的名片发对了吗

### 第一节 你有几套名片，你应该有几套名片

职业场合的“脸谱”——名片体现专业性

个人名片——人脉和业脉之“源”

窥探高层人士的名片

名片“变脸”——你遇到过等级观念超强的企业吗

注意！你就是公司的“名片”

### 第二节 发放名片也有不同方式

场合不同，名片发放方式不同

对象不同，名片发放方式不同

后记“蛋生记”

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 精彩短评

- 1、对职场菜鸟会非常有用，对于老人意义有限。能把方寸名片如此解析总结也着实不易。想想自己职场这么多年，很多下意识的经验和总结的大体类似。不过年轻人看看还是会有收获。
- 2、非常棒的书
- 3、一些“名片”的tips
- 4、【借】面对工作台一堆的名片，这本书并没有给出什么好的实用的建议，感觉有些与北京大学出版社的品牌不相符合。

# 《别找了，客户藏在名片里》

## 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)