

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

图书基本信息

书名：《初見面1分鐘完全吸引客戶》

13位ISBN编号：9789861750736

10位ISBN编号：9861750738

出版时间：2007-7-25

出版社：方智出版社股份有限公司

作者：朝倉千惠子

页数：208

译者：堂菓

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

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

內容概要

一年培育3000超級業務，結果立現的無敵銷售聖經

首度公開！成功率100%！

花2小時讀完這本書，你的業績一定能再攀登高峰！

別在一開始就搞砸了！

初見面一分鐘，左右著往後人際關係的好與壞；

初見面一分鐘，決定了之後生意的成交率；

初見面一分鐘，關係著你的人生品質。

被封為「陌生拜訪生涯無敗」的業務女王，我經常放在心上的，其實就是「初見面那一分鐘」。

在本書中，我徹底公開我「生涯無敗」的秘訣。從交換名片的表情、禮貌，說話的音調、強弱、重音，談話的內容，以及如何聽見客戶心裡的聲音，如何撥打陌生電話不被拒絕，如何成功約到對方見面，如何縮短彼此之間的距離和如何提問得更有技巧等等，毫無保留。花2小時讀完這本書，相信你的業績一定能再攀登高峰！

說話會緊張，陌生拜訪照樣拔得頭籌的方法

打業務電話不被掛的七色聲音

「最初7秒決勝負」的獨特名片交換法

從只給7分鐘延長到1小時的魅力提問話術

初次見面就朝成功簽單發展的三大步驟

取得會談主導權的有趣故事『放棄的獅魚』

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

作者簡介

朝倉千惠子

擔任過小學老師，也曾在稅務事務所、證券公司工作過。35歲時進入一家有「地獄」之稱的員工教育訓練研究所，並在2000年成為業績最好的超級業務員，年收入一億日圓。目前，她在自己創立的公司一年培養3000名頂尖業務員、主持「超級女業務員養成班」、在全國巡迴演講、為企業企劃各項教育研修，皆得到很好的評價。

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

書籍目錄

前言 初見面的一分鐘影響你的一生！

第一章 第一次拜訪行銷就「萬無一失」
其實我也曾經討厭登門拜訪推銷
登門推銷，不用見到客戶也OK！
掌握初見面的七秒鐘？
給櫃檯人員良好的第一印象
大聲的招呼反招致反效果？
這種業務話術不要用！
陌生拜訪「萬無一失」基本話術
第一章的重點整理

第二章 沒有人會教你的「電話行銷必勝方程式」
電話行銷不再是苦差事
電話行銷時膽子要大！
聲音的音調讓你成為「重要人物」
學會「七色音質」五個竅門
會員名單要從最後一個開始打！
電話行銷的魔法三步驟
想要找到大老闆，早上七點打電話吧！
在電話裡的「好人」就是「不怎麼重要的人」
登門拜訪後的電話行銷三步驟！
朝倉式「引起對方注意」電話行銷必勝話術
第二章的重點整理

第三章 「一分鐘內吸引人」的商業禮儀&交換名片技巧
超級業務員的「ABCD法則」？
初次見面的絕佳儀表？
初見面好印象基本姿勢和行禮方法
「一分鐘之內讓對方注意你」的走路技巧
人妖傳授的女人味的表達技巧
四個交換名片的步驟
獨家傳授！高水準的名片交換竅門
名片夾和名片該如何放置？
將遲到五分鐘時，口頭上先說會遲到十五分鐘
第三章地重點整理

第四章 初次會談一百分的話術
掌控初次見面的奧秘
掌握對方的「四個情感」
主導八成會談內容
切勿不懂裝懂做生意
「立即可用」的話術集
從第一印象產生話題的方法
不要和承辦人成為朋友
先不接觸對你無益的承辦人
如何在初見面時看出關鍵人物？
第四章的重點整理

第五章 第一次就搞定的提問話術
業績好和業績差的關鍵
業績不好的原因在於害怕拒絕

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

跑業務時，有沒有浪費時間和金錢？
初次見面就成交的技巧
如何掌握客戶的需求？
什麼是開放式問題和選擇性問題？
訂合約之前的「魅力提問法」三步驟
針對問題提出問題
該如何回應否定的反應？
讓無心聽話的人注意聽你說話
模稜兩可的話術已經老掉牙了嗎？
從五種條件洞悉成交的時機
初次面談時要見好就收
對方聽得意猶未盡時，「起身告辭」的話術
勾出對方真心話的「正經表情策略」
讓不把你看在眼裡的人，重新注意你！
誠意和乾脆都會牽動人心
第五章的重點整理
第六章 自己的人生由自己決定！
主動打招呼是擴充人脈的重點
打腫臉充胖子的理由
從超級業務員身上偷學業務技巧
小小的成功也要嘉獎自己
「意識 行動 結果 自信 夢想實現」的良好循環
物以類聚法則
一切都從模仿開始
樹大招風非壞事
結語 你一定可以出人頭地！
後記 初見面是人際關係的關鍵

《初見面1分鐘完全吸引客戶》

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