

# 《發達之路》

## 图书基本信息

书名：《發達之路》

13位ISBN编号：9789866472770

10位ISBN编号：9866472779

出版时间：2009

出版社：商周文化

作者：林雅盈,黃志明,張定雄,陳瑞星；陳駿銘

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)

# 《發達之路》

## 內容概要

商業周刊「王者之王」的超級業務林雅盈、黃志明、張定雄、陳瑞星、陳駿銘 合著  
他們曾經跌跌撞撞，曾經失意徬徨，在不斷的探索下，現今他們各自獨霸一方，  
要當第一名，就跟第一名學習！

五位超級業務的成功心法，一次全部傾囊相授！

超值好禮

「培養你的觀心術-----從生命密碼瞭解客戶需求」小手冊

5名top sales 20則獨門心法

在不景氣的环境下

他們有人可以周周賣出一輛賓士

有人可以讓業績逆勢成長

更有人做一家倒一家還是努力不懈

達到年收入千萬

在沒有背景沒有人脈沒有學歷的困境中

該如何逆勢求生？

20則業績必勝法則將讓你也機會成為第一！

## 作者簡介

### 張定雄（傳銷業）

十幾年來每天早晚都會寫滿整整兩頁「我要月收入百萬」的張定雄，一路以來的人生歷程可說曲折起伏、高潮迭起。

現為綠加利終身成就會員的他，不但在美髮事業高峰期，放下一切，從傳銷業重新起步，進入傳銷業後，又歷經五家傳銷公司倒閉，以及公司開幕前，一千名下線被挖走一半的窘境。

不過就像不倒翁一樣，打擊越大，越激起他旺盛的鬥志，四年多後，他的富豪系統不但擁有六萬多名的會員，他個人的年收入達三千兩百萬，並將市場擴及到新加坡與馬來西亞市場。

多年來，不管大起大落，他所信奉的理念就是：「面對沒有價值的事，擁有如履薄冰的自制力，面對有價值的事，擁有克服萬難的自制力。」不管好與壞，他都以一種感謝的心態去看待生命中所有的人與事，並告訴自己，「即便是挫敗，也是為了明天的成功。」

### 林雅盈（金融業）

學法律的林雅盈，原本是學校系所的助教，為讓職涯有不一樣的發展，十二年前她便離開校園，投身銀行業。

考入台新銀行的林雅盈，一開始是銀行的法務人員，幾年後，因總行要將法務人員整併，為避免工作地點離家太遠，重視家庭生活的她，便自行請調為一般的行員。當她因出色的表現慢慢成為一個小主管時，因為主管的期許，又將她調至理專部門。再次要重頭學起的她，因為完全不同的部門，讓她從一個職場老鳥，再度成為一個菜鳥。

初期的林雅盈跟多數尚在摸索階段的理專一樣，都以產品為導向銷售，不過在經歷一次次的挫敗經驗並從中學習後，她不但搖身成為年度個人總獎金成長率達到百分之四百四十二，年度手續費收入三千五百萬元。近兩年的業績更是台新銀行全省七百多位理專中的第一名。

### 黃志明（保險業）

以「醫生」自居的黃志明，不但擁有政大企管碩士的高學歷，更是個充滿理性的壽險顧問。不同於一般保險員充滿親和力、善於交際應酬的形象，黃志明非但擅長藉由娛樂或攀關係跟客戶拉近距離，更不是客戶想買什麼險種，他就賣，只要是跟他的建議有衝突的，他就會據理力爭。他說，「不是客人想吃什麼藥，你就給他什麼藥，而是由醫生判斷他該吃什麼藥。」

黃志明剛進入這行業時，一天工作至少十五小時，幾乎沒有假日，雖然一年後的佣金收入就達百萬，可是兩、三年下來，卻也讓他的體力不勝負荷。然而中間經過一段時間的轉型與沉潛後，現在的他不但身價上億，而且一天只工作兩天，其餘時間都是看客戶有沒有什麼需求，同時還請了三個助理幫他安排工作行程與客戶關係。他認為，成功的定義就是擁有能改變所有人刻板印象的力量。

因此，當大家以「拉保險」的想法貶低保險業務員，黃志明則努力以「另類醫生」的形象去改變大家舊有的想法。

### 陳駿銘（科技業）

幾乎可算是台灣固網（現合併為台灣大哥大）開國元老的陳駿銘，曾經歷過民歌餐廳駐唱歌手、信用卡銷售業務員、到大陸當台商、自組公司……等多樣工作，不過每一樣的工作時間大概都不差過兩年。

從台灣固網重新出發的他，因為體認到「滾石不生苔」的道理，認為自己若再度從這個產業中棄械離開，當時已年近三十的他，一生將一事無成。因此即便在沒有資源、沒有背景的狀況下奮力一搏，不但在兩年後就升上主管職，重要的是，八年前，陳駿銘到職時，以企業用戶為服務對象的台灣固網連產品都沒有，不過八年後，新竹科學園區中有三成以上的電信市場屬於陳駿銘的客戶，甚至包括台積電、聯電、友達等大廠。

### 陳瑞星（汽車業）

從黑手技師轉行當業務的陳瑞星，除了第一年的摸索期外，從事這工作的十幾年來，平均每周他都賣出一到兩輛的賓士車，景氣好時，更可賣到兩到三輛，也就是說，陳瑞星一年平均可以供獻出七十輛左右的賓士車業績，成交速度幾乎直可比擬國產車的銷售。

在陳瑞星的業績中，百分之九十八都由客戶轉介介紹，事實上，在陳瑞星剛進入汽車銷售的行業，他就自掏腰包請工程師依照他的需求，量身打造了一套客戶管理的軟體，這套軟體十幾年來發揮了極大的功用，成為他在聯繫客戶關係時的最有力資料庫。此外，陳瑞星在客戶服務上的用心和熱情，以及

## 《發達之路》

他本身的專業背景，更使他即便不擅交際應酬，也能擁有耀眼的成績。

# 《發達之路》

## 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)