

《1000位頂尖業務的成交法則》

图书基本信息

书名：《1000位頂尖業務的成交法則》

13位ISBN编号：9789861341170

10位ISBN编号：986134117X

出版时间：2008.9

出版社：先覺

作者：橫田雅俊

页数：192

译者：王中寧

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

《1000位頂尖業務的成交法則》

內容概要

想要創造業績，你必須知道頂尖業務人員都知道的事！

1000名Top Sales大調查，為你掌握銷售的實況！

那些大老闆不知道的事

73%的業務員討厭做業務

業務員平均只花10%的上班時間做業務

89.9%的公司致力於「無效的會議」

業績越差的業務員越忙碌

業務部門依循著「二六二法則」，而非二八法則

那些頂尖業務員都知道的事

專業意識更勝於個人好惡

交通時間、冗長會議與文書處理占據太多時間

工作進度取決於客戶，要先一步預測對方的反應

說服力 = 數字 + 例子 + 對比

有快樂的業務員，才有快樂的客戶、快樂的企業

《1000位頂尖業務的成交法則》

作者簡介

頂尖業務員，同時也是頂尖業務員的推手。

生於日本長野縣。大學時主修設計，畢業後曾從事設計師工作，後改任外資公司ISO審查機構的業務員。在此期間開創「最年輕」「最短」「最高」各項紀錄，成為全球8國2300人當中的頂尖業務員。後來擔任東京總公司的業務經理，三年內使該機構成長為日本領先的ISO審查機構（單年登記案件數日本第一）。

之後設立針對業務工作的訓練顧問公司Carner Product，現任董事長。他否定理論主義、重視實踐，所規畫的業務實力分析／業務策略規畫／業務訓練等課程，都極獲好評。以「做能直接影響獲利的事」為信念，協助許多企業強化業務實力。

此外，他也主導成立日本全國性組織「Top Sales Link」，以培養業務員、讓頂尖業務員進行交流為目標。手上擁有超過1500名優秀業務員的銷售手法與祕訣資料庫，希望能幫助強化日本企業的業務實力。

Carner Product網站：www.carner.co.jp

《1000位頂尖業務的成交法則》

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