

《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再」》

图书基本信息

书名：《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再見到你」的心機說話術》

13位ISBN编号：9789866097256

10位ISBN编号：9866097250

出版时间：2011-8-28

出版社：世茂出版有限公司

作者：森下裕道

页数：192

译者：連雪雅

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

《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再」》

內容概要

我是全日本最受歡迎的店長！

「好想再見到你！」每個顧客都對我這麼說。

內向的我，竟成為每天笑容滿面、過得很開心，並且受大家喜愛的人！

不但如此，在我身上還發生了從沒料想過會發生的好事

人絕對可以改變、一定能成為理想中的自己！

我懷抱著感恩的心情，與您分享「讓客戶愛上你」的說話術。

《業務員要像算命師》暢銷作家 日本超級店長 森下裕道

《冷讀術》大師 石井裕之 最推崇的接班人！

像算命師一樣抓住人心，打心底自信能提高業績

受顧客喜愛而人氣滿分，左右逢源溝通交友高手

最受長官和客戶信任的日本超級店長

曾經個性陰沉，連自己都討厭自己

這樣的人，如何變成

總是面帶笑容，處處受人歡迎

不僅【讓顧客成為常客】，人際關係也變得出奇地順利！

請丟掉“教戰手冊”，現在開始，以真心對待他人！

《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再」》

作者簡介

森下裕道

動力啟發師。同時也是客服、業務指導的顧問，以及Smile Motivation（股）有限公司的董事代表。大學畢業後任職於NAMCO（股）有限公司。在極短的時間內受公司重用，成為新品牌的店長，他以獨特的待客手法陸續使經營不善的分店起死回生，因而被封為超級店長。目前以待客、業務、人才培養、人際關係的溝通問題等題材進行演講、出書等活動且廣受各界好評。尤其是獲得「有趣又實用！」、「讓人活力十足！」好評的企業演講更是受到部分上市企業、業界團體、工商協會、廠商、服務業、醫院、補教業者的支持。

近來定期舉辦「PM溝通講座」、「專案動力啟發師培育講座」。森下式的「使重要的人變幸福的方法」有效改善夫妻、情侶間的關係、商業方面等與人際關係相關的問題，獲得極高的評價。此外，他也從自身過往的經歷及幫助經營不善的店家重新振作的經驗中獲得「人絕對可以改變」、「一定能成為理想中的自己」的堅定信念。著有『好感度119%的說話方式』、『打造屬於你的容身之處』、『業務員要像算命師』、『心理待客術』、『讓顧客成為你的忠實粉絲』等多本暢銷書。

森下裕道個人官網 www.morishitahiromichi.com

動力啟發師網站 www.pm-ac.jp

書籍目錄

前言

1 從待客技巧中學習與人相處的方法

只要學會如何“讓顧客成為常客”，人際關係就會變得出奇地順利！

從待客技巧中學到怎麼讓別人“好想再見到你”

第一步：“笑著打招呼”！

打招呼時要看著對方的臉，面帶笑容且口齒清晰！

巧遇認識的人時，請別急著躲避對方！

稱呼對方的名字，增加親近感

聽起來最舒服的就是『自己的名字』

以名字相稱，使夫妻的感情加溫！

利用高明的誇讚法讓對方開心

常被誤用的錯誤稱讚法 1

常被誤用的錯誤稱讚法 2

稱讚是為了讓對方快樂！

超實用的稱讚妙招 1

超實用的稱讚妙招 2

面對任何情況、對象都給予相同的稱讚很不恰當

有時相同的稱讚能激發別人努力

受到稱讚時請盡情地開心接受

稍微誇張地表現出高興的樣子

坦率地接受對方的讚美

透過共通的話題炒熱談話的氣氛

找出彼此的共通點或問出對方興趣的方法

這個方法也能應用在聯誼上！

別把自己當成對話的中心

不懂裝懂只會造成損失，直接坦言「我不知道」才是聰明人

仔細傾聽對方的話

不是不說真心話，是因為說不出口

就算已經了解對方說話的內容也要仔細把話聽完

無論是夫妻或親子，也要細傾聽對方說話

2 別再依賴教戰手冊

丟掉“教戰手冊”，以真心對待他人！

就算學會教戰手冊的內容，人際關係也不會因此改善

人際關係不能照著教戰手冊來經營

試著去思考對方的心情

配合對方的心情變化給予對應

1 - 當對方感到很開心的時候

2 - 當對方感到很傷心的時候

3 - 當對方沮喪低落的時候

4 - 當對方心情煩躁的時候

5 - 當對方心情超差的時候

這時候，應該怎麼做？

1 - 對方總在你面前說別人的壞話或發牢騷

2 - 當別人找你商量煩惱的時候

3 - 不想參加公司聚餐的時候

4 - 與工作上有往來的人牽扯到男女關係時

5 - 來不及赴重要的約會時

《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再」》

6 - 當別人開口向你借錢時

7 - 聽到別人說自己的壞話時

3 實戰篇．促進人際關係的方法

只要讓別人覺得“好想再見到你”，人際關係一定能順利發展！

輕輕鬆鬆讓你成為別人心中“好想再見到”的那個人

【工作篇】

如何和公司的上司、同事保持良好的關係？

如何讓公司的後輩、部下對你感到仰慕、尊敬？

如何在新的工作單位立刻融入同事之間？

若身為派遣人員，如何讓同職場的正職員工接納自己？

如何與客戶維持長久的良好關係？

如何拓展人脈（讓別人為你介紹客戶）？

【戀愛篇】

如何找尋新對象？

找尋新對象的兩大訣竅

積極的想法與笑容是吸引他人的魅力

如何讓心儀的對象對自己產生好感？

女性立刻就用得上的有效方法

達人級的邀約方法 - 『想像法』

向已有男／女朋友的對象提出約會邀請的技巧

如願完成第一次約會後，如何開口約對方第2次的約會？

動搖對方內心的『魔法妙問』

吵架後順利和好的方法

如何讓對方產生想和你廝守一生（=想和你結婚）的想法？

【加料版 日常生活篇】

如何和每年只見幾次面的公婆（岳父母）增進感情？

4 成功與否，重點在於你的想法

想讓對方產生“好想再見到你”的想法，關鍵取決於你

只要懂得為對方設想，人際關係就能發展順利

成功與否，重點在於你的想法

喜歡別人，你就能成為被喜愛的人

了解對方優點的方法

改掉只注意對方缺點的習慣

只要改變想法，就不會去在意對方的缺點

好好愛自己、慰勞自己

如何讓自己更閃閃發光

“想像快樂”的人，能讓周遭的人變得幸福

找出許多的幸福，讓更多人變得幸福

結語

《日本超級店長首次公開讓客戶「好想再」》

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