

图书基本信息

书名：<<业务员，你就是自己的老板！>>

>>

13位ISBN编号：9789861202419

10位ISBN编号：9861202412

出版时间：2010-8

出版时间：貓頭鷹

作者：Lytle, Chris

页数：304

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：<http://www.tushu007.com>

## <<业务员，你就是自己的老板！>>

### 前言

導言 你相信命運嗎？

你會拿起這本書絕非偶然。

也許一開始你並非主動選擇業務這份工作做為專業，而是它選擇了你，我們很多人都是如此，這就是為什麼本書的英文書名The Accidental Salesperson（《意外的業務員》）會引起你的共鳴。

你是否正是那種「後來……我就意外地做起業務來」的人，從來沒有想過這份職業的生涯規劃？

但是現在，你的成功取決於你推銷點子、概念、流程、產品給其他人的能力，而且是有目的、刻意地銷售，即使你是在偶然間「不小心」變成業務員。

你會用人生的經驗來比對這本書。

在銷售方面，我相信你已經累積了許多智慧，了解怎麼做行得通、怎麼做會死得很難看，而這本書將會強化你已經做對的每一件事情，也會在你偏離常軌時，適時糾正你的做事方式。

你可以迅速地「內化」這些有預設目的的原則，這是一種承諾，你的價值觀不用妥協、也不需要改變你的個性。

你將會獲得嶄新的觀點去思索自己所做的事情，這會給你強大的能量，勝過那些還在擁抱某些銷售哲學的「新手業務員」。

這不是一本為懶人或傻瓜而寫的銷售技巧書——差遠囉！

本書是寫給能夠思考的人，這些人了解到他們必須推銷更多，他們希望了解在現今的業務工作中，什麼是可行的，以及為什麼行得通。

最好的是，本書中沒有詭計、技巧或者高壓的策略手段要學，只要在你正在做的事情上，做一些細微而關鍵的修正，你的業績將會一飛沖天。

這是一本講述「為什麼如此做」的書，內容全都是達成銷售的經典原則。

你將會學到如何控制銷售業務處境中的動態變化，以及善用每一次接觸客戶的機會。

很快的，你將擁有驚人的銷售技巧，而不像那些被動的業務員，只能倚賴傳真、電子郵件等方法。

可以預見，你將大幅縮短銷售週期，達成所有的銷售數字目標。

然而，這只是前三章的內容而已。

接下來的章節中，你會學到銷售過程每一階段的詳細策略。

有時候你看完後可能會對自己說：「我就是這麼做的。

」很好，簡單來說，你的挑戰就是要更頻繁地實行，而且要刻意地去做。

《業務員，你就是自己的老闆！

》並不是一本生存教戰手冊，而是獻給想要在銷售與業務領域出類拔萃的專業人士的宣言，也是幫助處於高原期的業務老手向上的推進器，以邁向更成功的下一階段；它還是剛畢業的新鮮人著手業務工作的利器，他們會發現業務其實是最好的工作。

身為一名專業的演講者，我承諾我的聽眾每一分鐘都能得到比其他演講者更有用的資訊。

因此，比起市面上的其他著作，本書每個章節都包含了更多有用的資訊。

你需要做的只有閱讀，然後在自己目前的處境中應用這些概念，你甚至可以邊看邊運用這些原理。

本書每個章節都強調一個強有力的主題概念，可以立即運用在你的下一個客戶身上。

哲學家蘇格拉底（Socrates）所說的一些話，也許可以解釋何以這本書對你會有影響力：「我無法教每個人每件事情，我只能讓他們去思考。

」即便這是蘇格拉底在兩千四百年前用希臘文說的話，至今聽來仍然意義重大。

我的角色是引導你去思索目前所做的事情，以及為什麼你會用這種方式來做。

書中每一章都建議了詳細的改善之道，你可以直接運用在生意往來上。

機會，只圍繞在那些具有明確目標而從事銷售（sell on purpose）的業務人員身旁。

了解卻不去做，等於還是不了解。

訓練如果沒有行動，那就只是娛樂罷了。

我希望你在享受這本書之餘，能夠了解它是為了讓你的業務更上層樓而寫的，不是要你隨意翻看消遣一下而已。

<<业务员，你就是自己的老板！>>

你可以今天讀到一個概念，當下便去實踐它。

你將會了解這本書的精髓，並且有目標、立即地運用這些概念。

每一個你遇見的潛在客戶都在無聲地對你說：「秀出你有多與眾不同吧！」

你到底有沒有秀出自己的不同。

（注意，這並不是一個問句。

）我不喜歡冗長的結語，也不愛長篇大論的導言，你已經準備好要進行有目的地銷售了，就讓我們開始吧！

## <<业务员，你就是自己的老板！>>

### 内容概要

「如果我是自己的老闆，那該有多好……」許多工作者如此幻想著。

如果你從事的是業務銷售工作，恭喜你！

你已經達到許多人夢寐以求的目標。

重點是，當你開始懷抱著「明確目的」工作時，就會和從事銷售、卻又不想成為業務員的人明顯地區隔。

想要成為與眾不同，你需要了解業務員邁向成功的三個祕密：1.你必須知道「你在做什麼」；2.你必須知道「你知道自己在做什麼」；3.你必須讓別人知道「你知道什麼」。

為了讓業務員深入了解這三個成功祕密，克里斯·萊托（Chris Lytle）撰寫這本《業務員，你就是自己的老闆！

》。

書中沒有制式的教條或複雜的策略，每一章都有詳細的銷售流程改善之道，只要在你在每天例行的生意往來中，做些細微而重要的修正，落實銷售流程的16個步驟，你的業績將能一飛沖天。

此外，書中以多部電影做為銷售範例，讓你輕鬆「看電影，學銷售」。

看完這本書，不僅讓你達成業績目標，也能賺到人生的幸福，成為自己的老闆！

## 作者简介

克里斯·萊托 (Chris Lytle) 萊托機構(Lytle Organization)的創辦人，是業務訓練界非常受歡迎的頂尖大師，也是專業的演說家與顧問。

林幼琦 台大外文系、台大新聞研究所畢業，曾任職報社記者、台灣微軟MSN事業處產品規劃經理。

喜歡保羅·科爾賀的《牧羊少年奇幻之旅》。

书籍目录

Part 1: 選擇...業務專業層級表...挑戰第一章：選擇【看電影，學銷售】《城市鄉巴佬》【新手業務的一堂課】擦鞋子的人第二章：業務專業層級表【看電影，學銷售】《意外的旅客》【新手業務的一堂課】取消訂單的汽車代理商第三章：挑戰【看電影，學銷售】《浴火赤子情》【新手業務的一堂課】各位女士先生，以下是機長報告.....Part 2: 從「業務部門」轉型為「業務精兵」第四章：「業務部門」或「業務精兵」【看電影，學銷售】《星際大戰五部曲：帝國大反擊》第五章：「導覽」課程：做好高獲利的心理準備步驟1確認生意（潛在客戶或客戶）步驟2辨別決策者【看影集，學銷售】從《殺機疑雲》學習重複運用【新手業務的一堂課】瓦特福水晶工廠之旅第六章：為什麼必須停止「叩客戶」【看電影，學銷售】《軍官與魔鬼》Part 3: 把每件事情做得更好【新手業務的一堂課】機場業務員第七章：勇敢走向所有人步驟3：播種（描述）：你的第一個屬於第三級「表現時刻」步驟4：播種（描述）：重複步驟三（視情形而定）步驟5：送出「介紹信」步驟5A：安排時間打你承諾要打的電話步驟6：撥電話步驟6A：可能的客戶回電了步驟7：連絡決策者：重複步驟1（寄送另一則文章）步驟8：預約初次面訪：送出「摸彩券的信」步驟9：確認面訪【看電影，學銷售】《錫人》【新手業務的一堂課】免費資訊第八章：突然約到客戶時該怎麼做？步驟10：完成初次面訪：讓客戶接受你的流程及架構議題步驟11：預約下一次客戶需求分析會議的時間步驟12：完成客戶需求分析【看電影，學銷售】《歡樂音樂妙無窮》【新手業務的一堂課】黑色長褲第九章：你夠資格嗎？步驟13：預約提案會議的時間【新手業務的一堂課】客戶的請求【看電影，學銷售】《無為而治》【新手業務的一堂課】MCI電訊公司的業務員第十章：獲得報酬之前，先做好你的工作步驟14：撰寫提案內容步驟15：簡報提案【看廣告，學銷售】電視上所有的廣告第十一章：邁向成交！步驟16：確認訂單（結案）【看電影，學銷售】《大亨遊戲》【新手業務的一堂課】過時的結案手段第十二章：要怎麼收穫，先怎麼栽第十三章：疲於銷售無法做好客戶服務【新手業務的一堂課】頂級客服的一堂課：遊輪之旅結論用你自己的方式邁向成功

## <<业务员，你就是自己的老板！>>

### 章节摘录

Part I 選擇...業務專業層級表...挑戰 第一章 選擇 現在是上午十一點四十五分。同事走進你的辦公室，或者趴在座位隔板上跟你說：「我餓了。」

「我也是，我們去吃飯吧。」

你說。

「你想去哪裏吃？」

「不知道，你想去哪一帶呢？」

「那你想吃什麼？」

「沒什麼特別的，都可以，你決定好了。」

在生活中，你和同事或者另一半很可能經常出現類似的對話，因為外頭有這麼多的餐廳，於是要把選擇的範圍縮小，就成了很具挑戰性的工作。

一名喜劇演員就曾經開玩笑的說過：「人們不會指名要去丹尼餐廳（Denny's），但最後總是出現在那裏。」

人們最後會去某家餐廳，正是因為一開始就沒計畫好。

他們被動地回應饑餓的痛苦，而不是巴望著這一刻來臨——每四個小時餓一次的人是不會這樣的。

所以，當人們終於選好一間餐廳時，往往會碰上大排長龍，最後不得不轉向另一個比較沒那麼好的結果。

但是我們仍然會餓，所以先回到剛才關於餐廳的話題，任何餐廳都可以。

你觀察過人們點菜嗎？

有些人會把已經忙得不可開交的服務生找來，要她扮演仲裁者的角色。

「如果妳是我，妳會選擇牛排還是魚？」

他們會這麼問，彷彿一頓飯能帶給自己多麼值得回憶的經驗似的。

於是服務生只得問道：「那麼，您比較喜歡牛排還是魚呢？」

現在她被迫要做客戶需求分析，以得到這筆交易中屬於自己的，十五%的「佣金」。

按照邏輯推論，服務生可能非得為客人做決定不可。

「先生，您的膽固醇還好吧？」

如果超過兩百的話，我強烈建議您還是點烤魚，好嗎？」

在此同時，其他的客人一邊不耐煩的等待咖啡續杯，一邊在心裏盤算著原本計畫要給的小費，看來可以少給一點了。

這種情形司空見慣，因為對某些人來說，要做決定真的很困難，不管任何決定都會陷入這樣的猶豫。

我們來做一個小實驗：找一天事前選好吃午飯的餐廳，你得用兩個標準來做決定：一、非連鎖型餐廳，而且是你偏好的地區型餐館；二、接受訂位的餐廳。

選定好餐廳後，直接告訴某位客戶（而非同事），不需要事先詢問，只說你想要和他一起用餐。

你就說：「如果您沒有其他計畫的話，我已經訂位了，想邀請您明天中午十二點十五分和我一起用餐，地點在愛德瓦特餐廳。」

當你們進入餐廳坐定之後，你只看菜單五秒鐘，或者根本不看，然後說：「我要一份洋蔥湯、半份總匯三明治和一杯冰檸檬茶，檸檬要多一點。」

（你可以點所有想吃的食物，重點是表現出果決的樣子。）

我們可以預期到的結果是：九 %的情況下，你的客戶會跟著你點三樣東西中的兩樣，只因為你的果決是那麼令人心安，消除了他們做其他決定的需求。

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:<http://www.tushu007.com>