

<<让客户喜欢你就对了！>>

图书基本信息

书名：<<让客户喜欢你就对了！>>

13位ISBN编号：9787111273608

10位ISBN编号：7111273605

出版时间：2009-6

出版时间：机械工业出版社

作者：庄秀凤

页数：180

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>

前言

一家公司欲寻找总经理，前来应征的人士非常多，最后剩下三个人。这三个人在之前的公司分别担任财务部经理、法务部经理以及业务部经理。最后一次的面试，是由董事长亲自主持，他看看三位候选人，问了一个问题：“二加二等于多少（7）”

法务部经理回答：“二加二等于四。”

董事长听了之后，仅点点头而已。

接下来，该财务部经理回答。

财务部经理心想，刚才法务部经理的回答，董事长好像不是很满意？

啊！我知道了，一定是因为法务部经理没有把利息算进去。

于是，财务部经理说：“报告董事长，二加二等于四，外加利息。”

董事长听了之后，一边点头一边露出了小小的微笑说：“嗯，你很有成本概念。”

最后，轮到了业务部经理。

<<让客户喜欢你就对了！>>

内容概要

在本书中，作者叙述了她20多年来的业务经验及技巧，巧妙地用一个个生动的例子来讲述重要的建议及鼓励。

这本书，对业务高手而言，是切磋研习的教材；对业务菜鸟或是处于失意、失业状态的新手而言，是“指引方向及方法、最有效的激励+增强实力的药方”。

作者简介

庄秀凤，台湾保险天王巨星式人物，国泰人寿高级顾问与精神标杆。

她原本只是会计主任，因背负父亲大笔债务，于是投入保险销售工作。四年半的时间里，她从普通业务员晋升为经理。

在25年的寿险销售生涯中，她身先士卒，带领团队和部门在年度业绩竞赛中势如破竹，屡

<<让客户喜欢你就对了！>>

书籍目录

推荐序一 三真女人最美丽 推荐序二 一本业务朋友不能不看的书 序言 业务精神，成功魂！

第一章 销售这行，棒呆了！

你选择了什么 你想做第几等人 业务绝对不是拜托别人的工作 你是为了什么而工作 定一个“越想越兴奋”的梦想 夸大目标等于自找难堪 驴子不会变成马 煮碗销售四神汤 不到最后，绝不放弃 两把刀，砍断消极情绪树 做业务，不能有满足的一天 绝对、绝对不能把话讲死 三个“一定”，决定成败 找一位可以激励你的贵人 你的功夫真的够了吗 出手前，先问问前辈的意见 你是石头、黄金，还是钻石 小心！

别走险路！

听到消极的话，就把自己当聋子 十张证书，比不上最重要的“骨力走” 靠感觉销售，不一定准 挫折时，看看天空有多大 与其生气，不如争气！

女明星教我的事 让你的弱点变强项 一块钱胜过一百万 态度凌驾一切 第2章 这样做，偷走客户的心 带心，不如偷心 肚量大，成就高 差异化，是客户选择你的关键 有技巧的缠功 得到信任，什么东西都卖得出去 做别人不敢做的事 感觉对了味，价格无所谓 练就三觉功夫，从客户喜好下手 制造巧合 感动人 偶尔，让客户说点小谎 满足客户虚荣心，也是偷心的方法 第3章 16招销售技巧，效率倍增 问问题销售法 定时炸弹成交法 比喻销售法 潜意识销售法 点头销售法 定位销售法 讲故事销售法 重复销售法 一对多销售法 定点定时销售法 认错销售法 虚张声势销售法 “哦？

是这样吗？

”销售法 “啊！

好！

销售法 大笑三声销售法 随机销售法 第4章 顶尖业务员成功的秘密 别让一朵好花插在牛粪上！

赢在多一点热情 排除沟通障碍，找出客户需求 从被对手忽略的事情下手 转个念头，人生处处有财运 合作比单打独斗强 人脉就是钱脉 向魔鬼业务员学习成功精神 顶尖业务人员的字典里没有“放弃”两个字 细节，是成交的关键 负责一点，成功也会多一点 不以貌取人，经常会有意外的收获 共同分享，力量大

<<让客户喜欢你就对了！>>

章节摘录

第一章 销售这行，棒呆了！

你选择了什么 甲、乙、丙三人从学校毕业后，各自选择了不同的行业。

甲希望每个月都能拿到固定薪水，最好是连上班的时间也很固定，想来想去，只有朝九晚五、不必担心失业的公务员最适合，于是，他铆足了劲准备考试，果真一举考上公务员。

乙觉得当公务员太没有挑战，他希望能够在一个有竞争力的工作环境下成长，于是选择到民间企业上班，从一名助理开始做起。

丙的野心较大，也不喜欢被别人管，他希望自己当老板，于是向老爸借钱创业。

十年后，甲仍然是公务员，薪水虽然涨了，却不如乙。

乙从民间企业的助理做起，虽然起薪很低，却因为努力工作且有胆识和智慧，十年后成为该企业的总经理，薪水比甲高出一倍，不过还是不如丙。

丙创业成功，十年后成为一位大老板，坐拥数亿资产，企业也越做越大。

曾经听过一位企业家朋友说：“成功的事业需要实力和运气。

” 一般人从学校毕业后，大都和甲、乙一样，不是去考公务员，就是到民间企业上班，像丙这样有个有钱老爸愿意出钱让他创业的，毕竟是少数，因此，我们更需要选择“不会做白工的工作”。

有一名女学生毕业后，在一家贸易公司担任行政工作，她非常努力，而且也很尽职，在工作第五年的时候，被升为业务经理的秘书。

时光荏苒，十年一下子就过去了，有一天，业务经理告诉她，大环境不景气，公司部门必须精减人员，但业务员是公司赚钱的命脉，一个都不能少，想来想去只好“委屈自己一点”。

刚开始，女秘书还不知道业务经理在说什么？

后来才恍然大悟，他所谓的“委屈自己一点”，指的是不请秘书，凡事自己来做。

这位努力又尽职的女秘书，在32岁那年，离开了她毕业后进入的第一家公司（也是唯一待过的公司），当她再度寻找工作时，才发现各公司要聘任的人才中，以业务人员的需求最多，虽然行政工作人员需求也不少，但都有30岁以下的年龄限制。

最后，女秘书摇摇头说：“果真是大环境不景气啊！”

” 真的是不景气造成的吗？

其实，就算是大环境景气，女秘书很可能还会面临失业的危机，因为虽说她的资历深、薪水也高，但她的工作却是很多人都会做的，所以公司还是会在“控制成本”的前提下，想办法要她走人。

你现在所从事的工作，是可以被任何人取代的工作吗？

那么，请想想“老板就是最好的业务员”这句话吧！

没错，要不被取代，唯有从事业务工作！

同样是业务工作，却有不同形式及行业可以选择。

举个例子来说，同样是销售化妆品，你会选择做知名品牌的百货公司专柜小姐？

连锁美容中心的服务人员？

还是选择在传销公司当个传销商？

有人认为，选择到知名品牌的化妆品专柜上班，比较有安全感，而且百货公司门一开，客户会自动走进来，不需要自己辛苦地在外面四处奔波、销售。

有人认为，在连锁美容中心可以学习到如何深耕社区客户，与客户建立较熟悉的情感，一旦自己出来创业时，就有了基本客源。

也有人认为，选择具有创业模式的传销业务工作，要比传统业务工作更具优势。

至于客户在哪里？

自己找喽！

这三种方式，没有好坏之分，可以视自己的个性来选择，最重要的是在销售工作中，你学到了什么？

拥有了什么？

销售能力，是别人买不到、偷不走的，有了这个能力再加上努力，效果将会加倍！

<<让客户喜欢你就对了！>>

你想做第几等人 有一位女士在机关做到高级主管的位置，眼看再过几年就可以抱着丰厚的退休金快乐退休，没想到她竟然辞掉工作，到一家民间企业上班，让同事们大跌眼镜。

在民间企业打拼之初，一天工作十几个小时的生活，跟过去公务员的日子相差甚远，但是她不愿意还没做出成绩就放弃。

于是，就在不景气的时候，她不但为该企业创下了令人惊讶的高业绩，还被香港总公司认可，从总经理升为董事长。

要是你，你敢这么做吗？

人生有五种机会。

第一等人是创造机会——不必眼见为实，相信能成功就去做。

第二等人是把握机会——看到有人成功，眼见为实才去做。

第三等人是等待机会——知道这么做会成功，却希望等待更好的机会，这样的人可能大器晚成，也可能是比较缺乏冒险心，不一定会成功。

第四等人是失去机会——明明看到很多人成功，却仍然不为所动，让自己苦守在井底，这样的人对自己较没信心，所以也较不愿意改变，当然会失去机会。

第五等人是根本没有机会——这种人的主观意识很强，经常为反对而反对，看到别人成功也不以为然，浇成功者的冷水，却不懂得自我反省，一辈子在自己觉得安全的小小领域中生存，不晓得求进步，只会原地踏步，讲难听一点就是死脑筋一个。

每个人都要思考，自己是哪一等人？

又想当哪一等人？

有一天晚上打开电视，荧幕上出现了一个“走路方式很不一样的人”。

我看看节目名称，原来是“点灯”。

这天的主角，是一位患小儿麻痹的先生刘大潭，因为腰无法伸直，他在走路的时候，只能用双手扶住双脚走，仿佛一只黑猩猩。

谁也没想到，从小就得承受别人异样眼光的刘大潭，却非常积极与乐观，他喜欢读书，小学、中学的学习成绩都是全校第一，书法也写得一级棒。

就读职业高中时，他发现自己对设计非常有兴趣，毕业后因为外表他被近200家公司拒绝，但是他一点儿也不气馁，终于找到了工作。

每当老板要他设计某一种机器，他往往会设计很多张图，让老板选一张，他努力工作的态度让老板非常赏识，一年后就将他升为设计科科长。

现在的刘大潭不仅是个发明家，还自己开公司。

他经常告诉弟弟：“你看哥哥这个样子，都还活得好好的，还有什么过不去的？”

他的弟弟则说，小时候经常听到爸爸念念有词：“将来长大以后，你可能要负责照顾哥哥。”

没想到反而是哥哥开公司，请他来公司帮忙！

看完了节目，我非常感动，同时也想到许多人在遇到业务挫折时，就一副要死不活的样子，好像天快要塌下来似的，这些人真的该看看刘大潭的故事，这样就会知道一时的挫折根本不算什么。

刘大潭，真称得上是第一等人！

业务绝对不是拜托别人的工作 很多人听到“销售”两个字，脑海中立刻浮现出对客户卑躬屈膝的情景，不想拜托别人。

我有一位年约40的朋友，因为嫁得还不错，所以她并不需要与先生分担家计，每天送完小孩上学后，就当“闲闲美代子”。

这位朋友跟我有一定的交情，因此，当我在保险公司工作好一阵子，并确认这份工作真的很不错之后，就邀请她来上课。

朋友一方面觉得老在家中挺无聊的，一方面也觉得在保险公司上班工作自由，于是就答应到保险公司上课。

但不久以后，她却萌生退意。

“阿凤，我不想再拜托别人买产品了！”

<<让客户喜欢你就对了！>>

”朋友说。

难怪她这么快就想打退堂鼓！

业务工作真的是一个拜托别人的工作吗？

当然不是。

我告诉朋友：“如果你向人借钱，那才叫做拜托，做业务根本就不必拜托别人。

” “可是不拜托客户，客户怎么会买？

”朋友反问。

其实，这完全是心态上的问题，如果你认为做业务需要拜托别人，那么就会觉得自己很委屈，一旦客户不买，就会反问自己：“我需要这么辛苦吗？

”当然也就无法持续做下去。

如果业务工作不必拜托别人，那要用什么态度去面对客户呢？

答案是分享。

我认识一位非常优秀的传销商，她没有花哨的口才，也不会特意赞美客户，但是她的业绩却十分突出，因为她在向客户介绍产品的时候，完全抱着分享的态度，她的语气很自然，让人不知不觉中就认同了这个产品真的很不错，于是就买了。

业务工作绝对不是一份拜托别人的工作，换做你是客户，难道会因为业务员的拜托就买吗？

最重要的还是你的态度，只要你相信这个产品是好的，是真心真意站在客户的立场为客户着想、关心客户，假如客户不买，就当做他没有这份福气吧！

你是为了什么而工作 有一位友人看我从事业务工作之后，衣服越穿越高档、换了车又买了房子，于是主动说要成为我的同事。

起初，她非常积极地上课，也很勤快地约客户见面，不久之后却意兴阑珊，她说：“做保险还是不如做股票，一个涨停板就比保险赚得多。

” 听了朋友的话，我恍然大悟，原来她是为了要赚大钱才进保险公司工作的。

不管从事哪一种行业，一定要坚持信念。

很多人因为不相信自己，也没有信念，就失败了。

从事业务工作，更要有十分坚定的信念，不然就会像我的朋友一样，为了利益而工作，一旦赚不到想要的就离开。

信念是“相信自己做得到”的念力，一一个人如果缺乏信念，认为自己做不到、比赛不会赢，那么肯定不会成功。

而拥有坚定信念的人，就算真的失败了，也能从失败中找到原因，吸取教训。

偏差的信念，是无法成就大事业的。

<<让客户喜欢你就对了！>>

编辑推荐

看完本书，保证你不推销，也成交！

台湾寿险界的天王巨星！

国泰人寿国宝级金牌销售讲师！

25年寿险销售生涯，从会计到普通业务员到业务，高手，再到金牌讲师！

全国巡回演讲闪亮登场，作者现场与你贴心分享魔鬼销售技法！

你不仅可以学到“让商品持续畅销”的业务法则，也会在职场里变得持续抢手，一路晋升！

有一回，庄秀凤到马来西亚演讲，半夜三点半有人来敲她的房门，门外的五个人在白天时听了庄老师的演讲深受感动，主办单位不愿告诉他们庄老师下榻的饭店，于是他们一家一家饭店地打电话询问，终于在半夜找到了她……多年后，那一位带领人成为马来西亚的顶尖业务经理，年收入超过3000万元。

现在，你不需要彻夜寻找，只要打开这本书，就可以得到这些成功的秘诀。

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>