

<<最强的时间管理术>>

图书基本信息

书名：<<最强的时间管理术>>

13位ISBN编号：9787801097750

10位ISBN编号：7801097750

出版时间：2005-10

出版时间：中央编译出版社

作者：青木仁志

页数：217

译者：丁舒晟

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>

<<最强的时间管理术>>

内容概要

对每个人来说，一天都是24小时，1小时都是60分钟，1分钟都是60秒钟。
不可思议的是一样的24小时产生的效果完全不一样。

急性子的人是不会成功的。

胡乱的奔走，毫无章法的就开始，就像没有导航仪而在沙漠里流浪。
要想能有效率地进行推销，就一定要好好思考。

<<最强的时间管理术>>

作者简介

青木仁志，1955年3月北海道函馆市出生。

从10岁步入专业推销的世界国际企业Britannica，在推销工作的职业生涯里，获得了许多嘉奖。

此后，出任能力开发咨询公司营业统筹本部部长。

曾著有《推销动机提搞策略》、《最强的时间管理策略》、《商务X治疗》、《绝对营业力》、《21世纪的成功心理学》、《快乐的生活与幸福人生法》等20部。

成就株式会社代表董事社长；成就出版株式会社代表董事社长；现实行动经营管理研究所所长；日本专业扬声器协会会长；特定非营利法人日本真实感治疗协会专职理事；日本选择理论心理学会常务理事，社团法人北海道俱乐部会员，防欺侮虐待委员会委员长；特定非营利法人国际成就协会理事；社团法人生命保险Financial劝告者协会理事。

<<最强的时间管理术>>

书籍目录

前言第一章 他们是怎样成为“时间的主人”的？

一、时间管理术是一种“技术”二、相信自己的积极思考可以改变你的人生三、一个高中毕业的优秀推销员的时间使用法四、形成了良好的动机是优秀推销员们成功的理由五、“倒推式思考”——业务管理的一种方法六、靠“情节展开力”登上顶峰，签约率高达95%的优秀推销员七、让你的意识发生改革的4个m八、用“双赢”原则，建立你的power partner九、我在21岁时遭受重大挫折，变得一贫如洗十、以销售为天职的推销员十一、和顾客预约一次面谈，比100个理论都有用十二、获得顾客信任的技巧十三、信任不是一天就能培养起来的十四、不明确的目标只能带来不好不坏的结果十五、必备的3种“大脑梳理法”十六、造就世界最佳推销员的“拖网捕鱼”式攻势十七、专业的业务员能把时间集中起来加以充分利用十八、时间管理就是实践和自己的约定十九、优秀推销员知道工作时间的优先顺序第二章 怎样把24小时变成48小时一、关键就在于你怎么来安排二、7种“时间的浪费”造就了差劲的推销员三、不立刻去做就会失败的3项工作四、把24小时变成48小时的技术五、选择可以使你的销售高效率展开的市场六、用顺藤摸瓜式的销售一网打尽七、看透4个市场八、开拓有希望的顾客九、努力争取和顾客面谈的机会十、为了实现你的目标，首先要决定对象的优先顺序十一、预约能使你“出成果”的面谈十二、活用倒推式思考最大的优点十三、有效利用时间的交流技巧十四、询问顾客的needs和wants十五、最先进的销售工具可以成为最强有力的武器……第三章 “神奇笔记本”

<<最强的时间管理术>>

编辑推荐

区分优秀的人和普通的人，标准不是他们的素质和才能，而完全在于他们对时间的使用方法。

<<最强的时间管理术>>

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>