

<<勇敢去敲客戶的門>>

图书基本信息

书名：<<勇敢去敲客戶的門>>

13位ISBN编号：9789862410882

10位ISBN编号：9862410884

出版时间：天下雜誌股份有限公司

作者：李紹唐 著

页数：176

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>

<<勇敢去敲客戶的門>>

前言

經驗，是最好的老師 李紹唐 八年前我到寺廟去，請教一位師父，怎麼做才能積陰德？

師父表示，最好的做法是寫書。

他說：「廟裡都會放些勸人向善的免費書，影響人做善事，鼓舞人向上發展。」

回家路上，我決定寫書。

將二十八年的實戰經驗，透過文字影響更多人，讓有意從事業務工作的年輕人少花時間，多獲益。

除了與人分享經驗以外，我決定將版稅捐給慈善單位，並準備買六百本書，寄贈大專院校圖書館，供學生閱讀。

無敵業績 這本書主要敘述我在IBM任職時，如何做到連續十年在政府事業群達成業績？

擔任Oracle甲骨文台灣區總經理期間，如何在三年內銷售兩百多套ERP(企業資源規劃應用軟體，每套需千萬元) 我將銷售技巧分為十二個黃金原則，讓有志做業務的年輕人有所依循，在每個原則中儘量以實例說明，這一部份收錄在第二章。

另外再加兩章，第一章主要分享個人做業務的痛苦與快樂，第三章則談生涯規劃及人生轉捩點。

在長達近三十年職場生涯中，我曾經歷三次轉捩點，即三個不同的工作階段。

一次是任職IBM時自行政職轉業務職，一次是從IBM轉戰甲骨文(Oracle)，第三次是從外商公司轉至本土公司。

至於在不同的工作階段，所需具備的核心能力為何？

在第三章有詳細的說明。

取捨哲學 一個人在大學畢業後直到六十五歲退休，有四十年工作的時間。

在這段期間，通常會有轉換跑道的機會。

換跑道前，難免面臨取捨的抉擇。

能力不足者，取不足；悟性不高者，則捨不得。

往往，人取得食物，以求取生存，取得知識，以求取內涵，隨年齡增長，或取利?或取權位或取健康，各取所需、見仁見智。

步入中年的我體認到，應捨其不必有，並勇於付出。

個人不足取，但經驗是歲月與努力換來的，與年輕人分享經驗，是快樂的。

業務力時代來臨 黑幼龍卡內基訓練負責人 從我找第一份工作開始，我就很怕業務銷售的工作。

但有些人卻能樂在其中，樂此不疲。

本書作者紹唐兄就是此中經典人物。

作業務銷售工作需要充滿自信，除了真心相信自己的產品或服務的價值外，也要對自己的理念有信心。

在面對顧客的時候能自然的不卑不亢(但絕不是自傲)。

認識紹唐兄的朋友都會同意他非常有自信。

卓越的業務人員要滿懷熱忱，似乎有用不完的精神，還常常笑容滿面。

對他們而言，銷售好像不是一份工作，更不是負擔。

他們在下班的時候還在談客戶、談合約，他們與家人在飯桌上也常在談他們的產品。

比爾蓋茲就曾這樣講過。

當你與紹唐兄交談時，多半會受到他的這種熱忱的感染。

鍥而不捨精神 我是佩服那些受到排斥、拒絕後立刻又能恢復高昂士氣的業務人員。

當顧客不肯見面時，他們會問：那你什麼時候有空？

當顧客批評他們的產品時，他們會說：你的意見對我們很重要。

其實，銷售工作就像人生一樣，會遭遇打擊，會陷入低潮，會有挫折感，能很快站起來的人才是有福的。

這種鍥而不捨的毅力，正是紹唐兄的最佳寫照。

<<勇敢去敲客戶的門>>

優秀的業務人員常具有很好的溝通能力，特別是傾聽的能力。

畢竟，聆聽才能找到顧客的需求。

溝通不是一種知識。

溝通是一種經由練習才能培養出來的SKILL。

華倫·巴菲特在他的「雪球」自傳中，曾生動的敘述他以前是多麼的害羞、內向、退縮。

後來他參加了卡內基溝通與人際關係的訓練。

現今他最開心的就是在一群年輕人面前演講。

有人說看到巴菲特在演講時那麼開心，能幽默的將高標準的道德觀表露無遺，很難想像他以前是那樣的害羞。

作業務工作的人更應以巴菲特為標竿。

我不知道紹唐兄以前在IBM擔任行政工作時是什麼樣子，但我相信他今天的溝通能力一定是經過鍛練而成的。

全民皆銷售 作業務工作需要學會調適自己。

除非我們要給自己設限，否則一定要因應公司的不同、企業文化的改變、產品的屬性，甚至顧客的特質而有所調整。

達爾文當年在小島上就明顯的發現，不會隨不同環境調適的生物會慢慢的凋零、消失；會隨氣候、地形、食物而調適自己的生物常能生生不息。

人好像也應如此。

這點紹唐兄在書中有很清楚的描述。

多年前，我在一家飛機公司工作的時候，發現公司裡的業務人員、行銷人員很多都是工程師出身。

人力資源、高階主管的工作也常與業務有關，好像公司裡「全民皆銷售」。

這種趨勢愈來愈明顯。

今後在與客戶或外界接觸時，每一個人都是業務人員。

紹唐兄在擔任總經理時，面對市場常常是一馬當先。

這本書告訴我們，工作除了為賺錢養家之外，透過正確的引導，還可以為我們帶來我們內心深處最渴望的成就感、滿足感、重要感。

要是能進而常將心得與他人分享，那就更好了。

台上一分鐘，台下十年功

藍振富保德信國際人壽保險總經理

個人生涯發展就像一張

疆域地圖，每個人都有展延自己江山的機會，有人漫不經心；有人戰戰兢兢；有人不知所以；有人條分縷析。

成功人士多半有自己擘構整體藍圖，而能勝算在握、掌握全局。

認識李紹唐總經理是在五年前的一次演講會上，當時深深為李總經理豐富而精彩的演講內容所吸引。

去年，特別邀請李先生蒞臨台灣保德信人壽在香港的管理職表揚大會作Keynote演講。

所謂台上一分鐘，台下十年功，李先生以其二十多年深厚的業務經驗，在台上不吝分享，深受在場公司同仁好評，如今更落筆成書，道盡個人在業務工作中的苦與樂，以及生涯規劃中的歷歷轉折，並以十二大業務人員的黃金準則為主軸，附加有業務人員特質表列，讀來脈絡清楚、深入淺出，對各行各業有心從事業務的人而言，確實是一本不可多得的好書。

業務的條件 個人尤其贊同書中提出的幾項準則，包括「用心傾聽」、「積極的態度」、「了解客戶的需求」、「學習力」、「永遠保持熱誠」。

用心傾聽： 在台灣長大的人，接受的是聽的教育，對聆聽雖然不陌生，但也因為聽多了耳提面命，有些人養成聽不耐煩的習性，對於聽的學習及應用反而欠佳。

書中提及用心傾聽，對於一位業務人員而言十分重要。

傾聽的確是一門學問，「聽得懂」和「懂得聽」，除了用耳朵聽以外，還要加上用心。

也就是說，聆聽時要專注，真心誠意、虛心學習、將心比心，在業務工作中將會得心用手，確實了解客戶的需求。

<<勇敢去敲客戶的門>>

積極的態度：近年來有幾個不錯的觀察議題，其中之一即是「態度決定高度」。態度，是華人教育中最根本的項目之一，態度也是黏附一個人一輩子的品質，一個人抱持什麼樣的態度，就會顯現出什麼樣的胸襟，於是站上一個自己鋪設出的高度。

有積極態度的人，會奮發向上。

態度積極，行動就會積極，行動積極，就容易在適當的時機掌握到好的機會。

積極的業務人員不斷為成功找機會、找方法，消極的業務人員通常會為失敗找理由、找藉口，兩者成就差異是完全不同。

了解客戶的需求：一個業務人員有了積極的態度以後，他自然會去思考他的客戶需要什麼，然後傾全力去提供客戶的解決方案。

當你真正了解「供、需」是平衡的兩端時，你就很容易找到自己的著力點，業務的基本面就能照顧得妥當。

如果你只想到自己的銷售成績，一味訴求自己的賣點而無視客戶的需求，就算達成一次業務上的目的，卻很難長久。

畢竟客戶的眼睛是雪亮的，時間會證明一切，成就客戶的需求才能長長久久。

天下無難事 學習力：活到老學到老，對現代人已經不是老生常談，擁有持續的學習力，猶如擁有一部時代機，你不用擔心時代進步了，自己因此被淘汰，你不用擔心更換跑道，要面對新的環境和新的資訊、知識而無所適從，因為有了學習力，正是不斷促動你與時俱進的核心能力，也為自己累積更雄厚無形資產，強化個人競爭力。

永遠保持熱誠：業務工作是一個面對人的工作，不像一般行政事務的工作。

面對人如果無法保持熱誠，與人的互動就不容易熱絡，遇到挫折時容易退縮，難以突破困境。

銷售業務生涯難免有起有落，讓自己隨時保持一顆熱忱的心，也容易帶動周遭的人一起熱和起來，於是你的工作會處在活潑的情境，你的人生會因此充滿陽光，照亮自己也照亮身邊週圍的人。

在讀完這本書後，相信漫不經心的人，會停下來思考一下自己的前途；戰戰兢兢的人，會知道自己下一個階段的驛站；不知所以的人，可以清楚自己應該釐清的方向；而向來條分縷析的人，可以借前人之鑑而知來。

古人有言「有志者事竟成」，人們無法選擇他們出生家庭背景，但可以選擇自己未來人生道路，李總經理展現強韌生命力所散發出來人性光輝，為我們所共同生活的社會，增添無限光采，值得有志從事銷售業務朋友們學習借鏡。

<<勇敢去敲客戶的門>>

內容概要

聯合推薦 卡內基訓練大中華地區負責人 / 黑幼龍 台灣保德信人壽總經理 / 藍振富
如何讓自己身價翻紅？

讓李紹唐的12個業務黃金法則告訴你！

你以為內勤、行政工作不需要懂業務技巧？

你以為只有創業才能掌握全局、出人頭地？

個人生涯發展就像一張疆域地圖，每個人都有延展自己江山的機會。

「業務」是目前市場最缺乏的人才，而「創業」卻是新一代年輕人最新的夢想。

沒有亮麗的文憑、沒有顯赫的背景。

你相信一般的行政人員，也可以成為外商的台灣區總經理嗎？

李紹唐做到了。

本書以作者業務專長出發，以三十年來親身體驗的故事為本，第一部，從檢測自己是否具有「賣力（selling power）」開始。

試想，你現在的績效來自「公司光環」還是「個人實力」？

第二部藉由作者親身經驗，以故事導引讀者進入「黃金業務的十二個原則」。

確認：真的有機會嗎？

聽得懂？

懂得聽？

隨時隨地都能轉向！

需求，是創造出來的 學習力，居五力之首 熱情，賦予工作意義 要吃魚，也要吃肉

IBM百分俱樂部獎 時間，寶貴的資源 爛筆頭，勝過好記憶 心誠業勤三要件 壓力，讓你變聰明 第三部導引讀者思考人生各階段的「生涯轉型」，從螺絲釘到掌舵者，從掌舵者到創業家，你需要不一樣的「加減乘除」組合。

<<勇敢去敲客戶的門>>

作者簡介

李紹唐 淡江大學國貿系畢業，現任連營科技總經理。

曾任IBM台灣地區分公司協理、甲骨文台灣地區分公司總經理、中國多普達國際通訊副總裁、宏達國際電子亞太區副總經理等職。

作者於IBM臺灣地區分公司服務17年半，連續10次獲得IBM百分俱樂部獎，；爾後轉戰甲骨文Oracle甲骨文臺灣地區分公司總經理，連續三年銷售超過二百套ERP，獲得二次亞太地區最傑出表現獎，此二記錄至今無人能破。

現任200員工的連營科技總經理李紹唐，從35萬員工的IBM到六萬員工的甲骨文，再轉職到6千人的多普達，最後在眾人的驚嘆聲中投入LED產業。

李紹唐天生明星業務的姿態，讓鎂光燈無法從他身上移開，充滿實戰智慧的分享，更讓他著作本本暢銷，台灣、香港、星馬、中國大陸長年演講邀約不斷著有《勇敢去敲老闆的門》、《勇敢去敲未知的門》。

<<勇敢去敲客戶的門>>

書籍目錄

- 第一章 100分業務的條件第二章 給100分業務的十二個贈言第一 真的要「買我」嗎？
第二 聽得懂？
懂得聽？
第三 隨時隨地都能轉向！
第四 需求，是創造出來的第五 學習力，居五力之首第六 熱情，賦予工作意義第七 要吃魚，也要吃肉第八 IBM百分俱樂部獎第九 時間，寶貴的資源第十 爛筆頭，勝過好記憶
第十一 心誠業勤三要件第十二 有時，OFF一下第三章 生涯規劃生涯規劃+ - × ÷

<<勇敢去敲客戶的門>>

媒体关注与评论

卡內基訓練大中華地區負責人黑幼龍

台灣保德信人壽總經理藍振富

<<勇敢去敲客戶的門>>

编辑推荐

「業務」是目前市場最缺乏的人才，而「創業」卻是新一代年輕人最新的夢想。本書以作者業務專長出發，以三十年來親身體驗的故事為本，鼓勵年輕人從檢測自己是否具有「賣力（selling power）」開始。

隨書附贈全方位能力盤點測驗 全書以故事導引讀者進入黃金業務的十二個原則：你是「聽得懂？

還是懂得聽」？

什麼是「要吃魚，也要吃肉」？

... 李紹唐的100分業務秘訣件件精要、字字珠磯，不只業務人員要看，也值得推薦給廣大的工作人。

作者簡介 李紹唐 淡江大學國貿系畢業，現任連營科技總經理。

曾任IBM台灣地區分公司協理、甲骨文台灣地區分公司總經理、中國多普達國際通訊副總裁、宏達國際電子亞太區副總經理等職。

作者於IBM臺灣地區分公司服務17年半，連續10次獲得IBM百分俱樂部獎，；爾後轉戰甲骨文Oracle甲骨文臺灣地區分公司總經理，連續三年銷售超過二百套ERP，獲得二次亞太地區最傑出表現獎，此二記錄至今無人能破。

現任200員工的連營科技總經理李紹唐，從35萬員工的IBM到六萬員工的甲骨文，再轉職到6千人的多普達，最後在眾人的驚嘆聲中投入LED產業。

李紹唐天生明星業務的姿態，讓鎂光燈無法從他身上移開，充滿實戰智慧的分享，更讓他著作本本暢銷，台灣、香港、星馬、中國大陸長年演講邀約不斷著有《勇敢去敲老闆的門》、《勇敢去敲未知的門》。

<<勇敢去敲客戶的門>>

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>