

<<这样开发客户就对了>>

图书基本信息

书名：<<这样开发客户就对了>>

13位ISBN编号：9787111269847

10位ISBN编号：7111269845

出版时间：2009-5

出版时间：机械工业出版社

作者：张秀满

页数：198

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>

<<这样开发客户就对了>>

内容概要

作者以其亲身经历讲述开发客户的秘诀。

她超速，警察成为她的客户；她看牙，牙医成为她的客户；她洗车，洗车小弟成为她的客户；她吃饭，便利店老板成为她的客户……她到底是如何做到的？

同时，本书还提供了绝对好用的“陌生开发客户资料本”。

相信阅读此书，会让你收获颇多。

<<这样开发客户就对了>>

作者简介

张秀满，她本是护士出身，只因生活压力，决定从事销售行业，打拼美好生活，结果真的成功了！
纵横业务领域15年，从业务生手、业务高手变成知名大企业的讲师；卖过的东西从保养品、高级别墅到健康产品等种类繁多。

在销售保养品时，她曾经创下总公司没货，需全台湾地区调货的纪录——这也让她更了解女人的需求。

在销售别墅时，她也创下“一人卖出18栋高价别墅”的成绩——这让她学到有钱人的消费特性。

在销售无形的“健康检查”时，因擅长陌生开发及业务技巧，她的团队及业绩也令人刮目相看，往往居公司前三名。

目前，她是岱韦企管顾问有限公司的负责人，活跃于讲台与教育训练领域，连全球排名前五大的天狮集团，都聘她为教育总顾问。

她最擅长的是陌生开发、销售技巧、人际关系及教育训练，近10年来在东南亚的演讲场次已经累计2500场。

<<这样开发客户就对了>>

书籍目录

致读者 学会开发,无往不利、序言 这样开发客户,超有效!

第1章 客户就在你身边 有了人脉,一生不败 开发必杀技 第一印象,30秒内完全记住 用“伞”搭起陌生客户的桥梁 开发必杀技 向陌生人争取好感,有方法 社区婆妈,手到擒来 开发必杀技 与陌生朋友喝下午茶最有效率(一) 欠钱,也可以成就客户喔!

开发必杀技 24小时内一定要追踪 不小心超速,就来开发警察吧!

开发必杀技 轻松搞定“很酷”的客户 发生意外时,也要记得开发客户 开发必杀技 常讲“千错万错,都是我的错”准没错 这样开发便当店老板,好用喔!

开发必杀技 这样开发客户就对了!

先吊胃口再开发,成交机会高 开发必杀技 与陌生朋友喝下午茶最有效率(二) 上厕所,别忘了微笑 开发必杀技 练好“热忱的微笑”,让人敞开心扉 把赞美变成新台币 开发必杀技

不必刻意,要随时随地 一位球童,成2就200位客户 开发必杀技 不同的族群,带来不同的客户 泡温泉,泡到事业伙伴 开发必杀技 三心开发术第2章 换个角度,多个客户吃饭坐车,绝对要一个人 参加活动时,别忘了带水果 开发必杀技 告诉客户:你最好不要买!

热忱,让好感延伸 开发必杀技 别在同一家店洗发、剪发、烫发 与美有关的高消费场所会有大业绩 开发必杀技 做让对方记得你的事 利用好奇心,提高成交率 开发必杀技 运用“破坏法”来经营客户 该退就退,维持下次的机会 开发必杀技 别用业绩交换业绩 把东西卖给业务员 开发必杀技 即使在住家附近,也要打扮漂亮 让自己永远靓丽帅气 开发必杀技 找骂你的人谈业务去 练就“越骂越勇”的勇气 开发必杀技 趁灾难时,赶快销售 巧合,可以故意制造 开发必杀技 用恐怖照片,成交六位客户 恐怖诉求,照片剪报都可以 开发必杀技 不是客户,也是客户 释放真诚有方法第3章 这样获得感情最简单 用“电”搭起陌生客户的桥梁

开发必杀技 交换名片,有技巧 谁都可能成为你的客户 开发必杀技 你对客户的人生观感兴趣吗 敢承担,出业绩 开发必杀技 男要理性,女要感性 有缺陷,认了!

开发必杀技 你有服务管理信条吗 修鞋修到大客户 开发必杀技 用感情来销售 想办法再多做一点!

开发必杀技 问路,也可以开发客户 联谊开发,我喜欢!

开发必杀技 做个有效的联谊人 太热情,反而把客户吓跑 开发必杀技 紧迫盯人要看人 把握一、三、七,加快熟悉度 开发必杀技 增加名片曝光率,有方法 一封真挚的传真,也能得到客户 开发必杀技 掌握十、五、三、一原则第4章 寻找人际交往广的客户 十元杯水,换到邮差组织网 开发必杀技 让陌生客户购买的秘诀 超好用的深夜便利商店 开发必杀技 你也可以这样用 到餐厅开发去 开发必杀技 免费力量大 生意好的小吃摊,千万别错过!

开发必杀技 不断的服务,才有不断的客户 看到转让,就走进去 开发必杀技 转让谈效率高 与珠宝店搞好关系,大客户跟着来 开发必杀技 顺街开发效果好 五项道具,小兵立大功1 利用一块钱,增加好奇心 开发必杀技 名片,也要看人发 五项道具,小兵立大功2

每天十封明信片,打动客户的心 开发必杀技 七个重点,写好明信片 五项道具,小兵立大功3 利用个人专刊,带来丰富的客户量 开发必杀技 让专刊的利用价值更高 五项道具,小兵立大功4 逢年过节是感动客户的好时机 五项道具,小兵立大功5 开发必杀技 绝对好用的“陌生开发客户资料本”

<<这样开发客户就对了>>

章节摘录

有了人脉，一生不败 认识陌生人，就从身边开始 你曾经被亲朋好友拒绝过吗？

尤其是连你认为一定会购买的人都说“不”时，那种感觉，真的只能用“心痛”两个字来形容。

我在从事业务工作之前，是一位内勤人员，突然转换到与内勤完全相反的业务工作，朋友一时之间很难接受，也觉得我一定做不久，所以都支吾其词，不愿意跟我买。

至于我的先生，不但不认同我从事业务工作，甚至打电话叫我的亲戚“‘绝对不能买’”，希望借此让我“早日觉悟”。

在这样的情况下，连我的姐姐都听了先生的话，狠心地拒绝了我。

两个月下来，我一件产品都没卖出去，认识的71个人，竟全军覆没。

难过、失望、颓丧等负面情绪席卷而来，但是我坚信自己的选择没有错，不想放弃业务工作，也领悟到人脉的重要性，只是，认识的人都打光了，接下来要怎么办？

走在路上，看着一个个不认识的陌生人，我灵光乍现，心想：条条大路通罗马，此处不留爷，自有留爷处，既然我认识的人都不买，那么我何不去找不认识的人？

就算没办法改变现实，至少可以改变自己啊！

做了这个决定之后，第二天早晨，我来到市中心的一栋商业大楼前。

正思忖着要从哪里开始认识陌生人时，眼前来来往往的人潮，吸引了我的注意。

“进出这栋商业大楼的人，大都是上班族，这表示他们都有薪水可领，好，就是这里了！”

我的心中响起了一阵欢呼声，下一分钟，我也进入大楼内，跟着大家坐电梯，满脑子净想着：我一定要将名片递给他们。

进入电梯后，身旁的五个人很快按好他们要去的楼层，我则按了一个比大家都低的楼层。

（可能是想赶快拔腿就跑的潜意识作祟吧！
）

<<这样开发客户就对了>>

编辑推荐

15年销售生涯，从护士到业务高手，再到金牌讲师！

连续9年荣获团队业绩总冠军！

她撞车，可以成交客户。

她超速，警察成为她的客户。

她吃饭，饭店老板成为她的客户。

她买邮票，邮局人员成为她的客户。

她洗车，洗车小弟成为她的客户。

她倒垃圾，保洁人员成为她的客户。

她买东西，便利店员工成为她的客户。

她看牙，牙医成为她的客户。

她做房东，房客成为她的客户。

她烫头发，美发师、美发师的朋友及客户也成为她的客户。

一位原本不认识的阿婆，死后留下遗嘱，拨出50万元，要求亲人务必要买她的产品，为什么？

一条街的20家店中，有12位老板都成为她的客户，为什么？

有人说她根本是鬼，不是人，不然怎么每个人都变成她的客户？

她到底是如何做到的？

15年销售生涯，从护士到业务高手，再到金牌讲师！

连续9年荣获团队业绩总冠军！

我，张秀满，决定辞去护士工作，专心做业务，赚大钱！为了不让先生知道，我每天穿着制服出门，到公园的厕所换便服，回家前再到公厕换回制服。

五年之后，我靠开发陌生客户，还清所有的房贷：次年，我买了一辆奔驰，我买了别墅；我买了BMW；我买了套房，并出租给学生，至今已是58间套房的包租婆。

现在，我是一位企管顾问公司的老板，也是一位演讲邀约不断的讲师。

书里的故事及方法都是我在开发陌生客户中，所体会到的最有效的方法。

如果我都能够靠开发陌生客户赚大钱，你一定也可以！

学会开发，你将无往不利！

<<这样开发客户就对了>>

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>