

<<演讲创造财富>>

图书基本信息

书名：<<演讲创造财富>>

13位ISBN编号：9787807062158

10位ISBN编号：7807062150

出版时间：2006-5

出版时间：上海远东出版社

作者：利利·沃尔特斯

页数：214

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>

<<演讲创造财富>>

内容概要

《演讲创造财富》为你带来培训师、顾问、演讲者赢得客户的1001种方法及300种“雪中送炭”的商业策略。

顶级演讲家和咨询顾问利利·沃尔特斯最近结合自己积累财富的经验，设计问卷调查了7000余位演讲家，咨询顾问以及培训师，要求他们介绍自己的生财之道。

这些宝贵的经验之谈，既简洁、全面，又包含了多种必定给你带来收入的技巧，窍门和策略，任何一位演讲家，咨询顾问。

培训师或研讨会讲师都不容错过。

顶级演讲家和咨询顾问利利·沃尔特斯最近结合自己积累财富的经验，设计问卷调查了7000余位演讲家，咨询顾问以及培训师，要求他们介绍自己的生财之道。

这些宝贵的经验之谈，既简洁、全面，又包含了多种必定给你带来收入的技巧，窍门和策略，任何一位演讲家，咨询顾问。

培训师或研讨会讲师都不容错过。

1300多种证实有效的策略，确保你在任何经济环境之下财源不断。

包括数千位优秀演讲家。

培训师和咨询顾问的最佳演讲案例，你可以即学即用。

快速查阅的版式设计令你轻松找到各种演讲场合和活动所需要的信息。

<<演讲创造财富>>

作者简介

作者：(美)利利·沃尔特斯 译者：杨春晓 王玮利利·沃尔特斯是畅销书《在讲台上快要昏死时应该说什么》和《超级演讲明星的秘密》的作者。
她是一位职业的演讲家，同时还给演讲家提供咨询服务，以及出任演讲家的图书经纪人。

<<演讲创造财富>>

书籍目录

导言 演讲家、咨询顾问及培训师到哪里去找赚更多钱的1001种方法? 你为阅读这本书作好准备了吗?
 这本书真的包含1001种致富方法吗?有没有重复?第一章 收入源流 演讲家、培训师和咨询顾问的收入来源 我们来清点一下行家的生财之道 写作及其衍生产品 公开的专题讨论会 专家鉴定报告会 信息广告节目的主持人 电视广告 主题演讲 分组并行讨论环节 司仪 座谈会的主讲人 座谈会的协调人和策划人 座谈会的参与者 为集会活动主持游戏节目 伴侣(配偶)项目 青少年项目 附加的活动项目 附加项目:本地“一日游” 当地的历史人物 娱乐活动 附加的活动创意:图像 培训 内部专题讲座和研讨会 主持人或协调人 咨询顾问 在咨询公司工作 面向执行官的一对一服务 教练 电话会议 设立热线服务 业余辅导 制作培训节目的公司 赞助商 代言人 为客户作推广的讨论会 自我聘请:公共研讨会和活动 提高上座率 电话研讨会 和公共研讨会承办人合作 共同分享 探险 旅途、海上和度假村研讨会 继续教育的商榷乙 虚拟的专题讲座:网上函授学校 免费演讲:获利于无形 免费演讲的好处 通过免费演讲寻找付费客户的方法 服务性质的俱乐部 更多的免费服务,更多的利润!第二章 客户及其购买动因 客户在何处?为何、如何购买你的服务! 到哪里寻找客户 怎样打入大公司 客户喜欢或者讨厌你以及聘请你的原因 经纪人、演讲家代理公司和中介人 代理公司不喜欢你的原因 打电话时惹恼代理公司的原因 你在自我推销时给代理公司留下印象是由于 怎样获得代理公司的青睐第三章 财源滚滚来 注意事项 不要辞掉日常的工作 回归基本的原理 和业内的成功人士来往并且向他们学习 聘请教练或导师 怎样成为最出色的演讲家 “点石成金”的要诀 专家和领先的权威人士:报酬最高的人! 地毯式搜索目标市场 小有名气的演讲家:打造品牌 侧身瞧瞧,有人喜欢你吗 “兵不血刃” 更多增加收入的技巧和策略 高明的策略 营销策略 经营和客户的关系:一对一营销 让你声名长在的方法 市场推广的体系与理念 培育市场、回头客、衍生产品及争取推荐! 二度签约 争取别人的推荐 利用当前业务拓展新的业务 推荐人的回报和礼物 和客户保持联络的营销策略 共享与联络:获得推荐 销售和谈判技巧 成为知名人士:文章、业务通讯、杂志和报纸 怎样联系媒体 在媒体发表文章 怎样引起新闻界的注意 有效的媒体宣传 让文章流传于世 假如遭到媒体的拒绝 在路上:精明的事业与巧妙的平衡 日程表:你有空吗 签约之后该做些什么 外出时怎样保持业务来往 传统办公室职员的变通 在家庭和事业间找到平衡 延误和策划 节约时间的方法第四章 使收入翻倍的衍生产品和营销工具 衍生产品使收入翻倍 开发创收产品的技巧 你应该出售什么?有利可图的产品和资料 从分发资料、业务手册和定制服务中获利 销售更多产品的途径 销售产品的途径:网络附带业务 演讲家、培训师和咨询顾问的营销工具 演讲:最好的市场推广手段 有卖点的话题和题目 设计营销工具,增加收入 完美的宣传资料是什么样的 巧用多余的宣传材料第五章 谨记 不要放弃 坚持不懈 退出本行之后的生活:下一步可以做什么 专业培训、演讲和咨询界的未来 铭记于心 附赠100个锦囊妙计:怎样成为客户聘请的最佳职业人士 舍我其谁 到达会场之前 延误的旅行 抵达演讲地点之后(演讲开始之前的一大段时间) 听众进场之时 演讲开始前10分钟 踏上舞台的时候 演讲期间 演讲结束 回家之后 怎样识别可疑的包裹 演讲专业术语汇编

<<演讲创造财富>>

章节摘录

书摘客户在何处?为何、如何购买你的服务! 到哪里寻找客户 本书通篇介绍的尽是联系客户、促成交易的方法。

下面介绍的一些方法也许和本书其他地方有所重复,但这些方法对怎样寻找客户具有特别的指导作用。

158.有些协会组织召开面向首席执行官的会议,你可以向这些协会进行市场推广。假如你能够为这些高管人员举办讲座,他们将会是非常宝贵的客户资源。

159.加入各种协会并参与组织事务。

你可以从中交到朋友,他们更有可能成为你的推荐人。

160.用互联网搜索引擎对下列关键词进行搜索:“会见主题演讲家的活动时间表”,然后把涉及的个人或组织添加到你的目标市场——例如,水管工人这个群体。

161.经常出入决策者出席的场合——比如本地商会一年一度的颁奖晚会或者慈善活动等。

162.向本地扶轮社、商会和其他服务俱乐部举办免费演讲。

积极参与各种活动,尤其是参加年度誓师大会。

163.担任社会或专业团体的资金募集人,高级经理可能是这些团体的会员。

164.有些客户会分外留意你的讲座,把这些人找出来。

(见第三章“培育市场、回头客、衍生产品及争取推荐”部分) 165.图书馆藏有本地、州级以及全国几乎所有行业和协会的目录。

请图书管理员协助查询。

166.在当前客户的朋友和熟人中寻找潜在客户。

167.留意和当前客户有联系的各种团体。

和这些团体建立横向联系。

例如,假如你从银行业着手,首先和客户银行的顾客建立关系,然后瞄准其他银行的顾客。

从本市起步,然后扩展至本州乃至全国。

168.当前的客户在阅读什么刊物?把这些刊物找出来,为它们撰写文章。

169.留意潜在客户阅读的新闻。

针对潜在客户面临的问题,你就能为专题讲座拉到赞助商,双方合作进行广告宣传,或者找到需要培训项目的客户。

170.研究广告信息。

广告的背后隐藏着无数潜在客户。

留意商店、医院或者其他为客户举办专题讲座的团体。

致电询问这些团体下次的推广活动是否需要你的服务。

P26-27

<<演讲创造财富>>

媒体关注与评论

书评“这本不寻常的书包含了卓越的洞见、观点和策略，即时加以应用，就可以成为一位更加成功的演讲家、培训师或者咨询顾问，所取得的成功比你能想象的还要大。

”——布赖恩·特蕾西(Brian Tracy)，演讲家，《目标!》的作者 “利利·沃尔特斯的名字和职业演讲领域紧密联系在一起。

如果你需要一些可以在当今运用的点子，在演讲行业增加收入，她就是你应该找的人。

”——马克·V·汉森(Mark Victor Hansen)，《纽约时报》畅销书摊行冠军《心灵鸡汤》系列的策划人之一，《一分钟赚一百万美元》的作者之一 “利利·沃尔特斯为演讲新手，独立培训师以及咨询顾问提供的生财之道一直享有盛誉，现在这些秘诀被全部捆绑打包在一本使用方便的小册子里面!”

——罗恩·泽姆克(Ron Zemke)，《服务的魔法：让顾客出其不意的艺术》的作者 “利利·沃尔特斯又向我们提供了这么多绝妙的创意、技巧和策略，它们一定能增加演讲家的收入。

”——梅多拉克·莱蒙(Meadowlark Lemon)，NBA名人堂球员，2002年度职业励志演讲家，从业超过25年 “细数当今演讲和培训领域的致胜专家，利利·沃尔特斯当之无愧地占有一席之地。

阅读她的书，并学以致用，就能在演讲行业中取得完美的10分。

”——彼得·维德马(Peter Vidmar)，奥运会体操冠军，从业20年的职业演讲家，《风险性、原创性和艺术性：完美10分的关键》的作者

<<演讲创造财富>>

编辑推荐

本书为你带来培训师、顾问、演讲者赢得客户的1001种方法及300种“雪中送炭”的商业策略。顶级演讲家和咨询顾问利利·沃尔特斯最近结合自己积累财富的经验，设计问卷调查了7000余位演讲家，咨询顾问以及培训师，要求他们介绍自己的生财之道。这些宝贵的经验之谈，既简洁、全面，又包含了多种必定给你带来收入的技巧，窍门和策略，任何一位演讲家，咨询顾问。培训师或研讨会讲师都不容错过。

<<演讲创造财富>>

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>