

# 業務之神的絕學：加賀田晃簽約率99%的銷售術



[業務之神的絕學：加賀田晃簽約率99%的銷售術 下载链接1](#)

著者:加賀田晃

出版者:大乐文化

出版时间:2013-11

装帧:平装

isbn:9789868907577

日本「業務之神」加賀田晃，簽約率高達99%

日本商業類暢銷書第一名，轟動突破20萬冊

銷售人員最常用這四種勸buy技巧——

- 跟顧客說：「這個產品絕對很棒！您意下如何？」
- 「公司正在促銷，這是最後一台喔，請您參考一下。」

- 總是站著與顧客說話，保持一公尺以上的距離。
- 還沒讓客戶了解為何要購買產品，就拿出目錄說明細節。
- 安慰自己：「今天沒談成沒關係、不要搞得太僵，下次再來。」

事實上，用這些方式銷售，只會一再被客戶拒絕。

他怎麼辦到？加賀田晃一針見血指出，「業務」是一種誘導的藝術，必須將自己認為好的東西，抱持著「為顧客著想」的態度，讓顧客在無法抗拒的狀態下願意買單。

他首創獨特的「六階段銷售術」，建立互信：從做好準備再接觸顧客、建立關係、指出必要性、介紹產品、成交試探，到成交收尾——

- 以六種見招拆招的回話術，輕鬆化解客戶的疑慮和抗拒。
- 從碰上「我很忙」「沒有錢」「算便宜一點」「我再考慮看看」的軟釘子開始，一步步誘導顧客接受。
- 驅使「利他意識」「當然意識」「堅持意識」三大絕技，站在制高點，自在地掌握客戶心理，讓對方忍不住附和：「我有需要，我想要買！」

過去，加賀田晃的銷售術從不外傳，只有花大錢、參加閉門講座才能學到，非賣品的課程講義在二手市場炒作到一本10,000日圓！現在，這些祕技毫無保留，首次集結成書。從思考、禮儀、話術，到理論與運用技巧，加賀田晃用實際案例與鮮活對話，傳授你具體方法，例如：

- 「賣產品之前，先賣自己！」是業務的鐵則。
- 厲害到能申請專利的「預備動作三部曲」，到底是什麼？
- 要刺激客戶的「服從快感」，降低他的抗拒。如何做到？
- 讓顧客理解，買到能享受什麼快樂，沒買到將產生什麼恐懼。
- 商品說明越冗長，業績越差。怎樣說可以讓客戶爽快買單？
- 當產品的缺點過於明顯，該如何說服顧客？
- 要成為超級業務員，一定得具備「當然意識」，但它到底是什麼？
- 誤用「Yes-But法」，反而造成反效果，怎樣才能正確使用？

無論面對什麼樣的問題，加賀田晃總是毫不猶豫地回答。他的魄力、自信，還有巧妙的伏筆，使言談充滿張力，讓人聽完忍不住想拜倒在他面前。學員聽完他的說明，都忍不住異口同聲地附和，心裡想著：「運用這樣的技巧，東西絕對賣得出去，誰都會買，連我也會買，真是神技啊。這世界上，大概沒有人會拒絕他吧。」

25年來，已有800家以上的公司、超過3萬名業務員，學習加賀田晃的銷售術，而且成效驚人，有些公司的業績甚至飆升為10倍。不論銷售對象是一般消費者或是企業大老闆，從店頭販賣、拜訪推銷到電話約訪，學會這套「加賀田晃銷售術」，就可以掌握顧客心理，讓對方樂意掏錢跟你買，你也能簽約率99%！

作者介绍:

日本「業務之神」加賀田晃，傳授40年獨門絕學，讓你掌握銷售主導權，讓顧客笑著下單！

加賀田晃為什麼被稱為「業務之神」？「業績變成兩倍」「翻升五倍」「業績第一名」「加賀田晃是鐵人、達人」「日本第一的超級業務員」，這些都是同業傳誦他壯舉時用過的字眼。這些形容詞背後的累積數據是：他和客戶初次見面，就能簽約率99%！

23歲入行，他做了幾十年業務，不論賣圖書、車子、房地產，都能讓冷門變搶手！曾擔任17家公司的業務主管，帶領的團隊立刻成為公司第一。還有許多令人嘖嘖稱奇的成功故事……

目录:

[業務之神的絕學：加賀田晃簽約率99%的銷售術 下载链接1](#)

**标签**

销售

激励

思维

很不错

理念

【2017行銷・企管】

2017booklist

**评论**

销售之心理暗示

---

[業務之神的絕學：加賀田晃簽約率99%的銷售術](#) [下载链接1](#)

## 书评

这本书在诚品书店排名第一，内地版本叫《当场就签单》 销售之神，你是有多任性！  
看看他思考的问题：

“为什么我能卖得好，他们却卖不好？成功的销售当中有哪些是需要牢记的？”

“具备哪些要素，才能让我们面对任何顾客都能百战百胜？”

看到作者问自己的这些问题，我真是觉得...

---

作者被誉为日本的销售之神，号称什么东西都卖得出去。

跟国内的各种销售大师相比，少了那种打了鸡血般的激动，更多的准备和基本技巧。重点也会特别重复出来，比较通俗易懂的书。

在诚品书店有出售，有机会看到这本书可以翻阅一下。

---

[業務之神的絕學：加賀田晃簽約率99%的銷售術](#) [下载链接1](#)