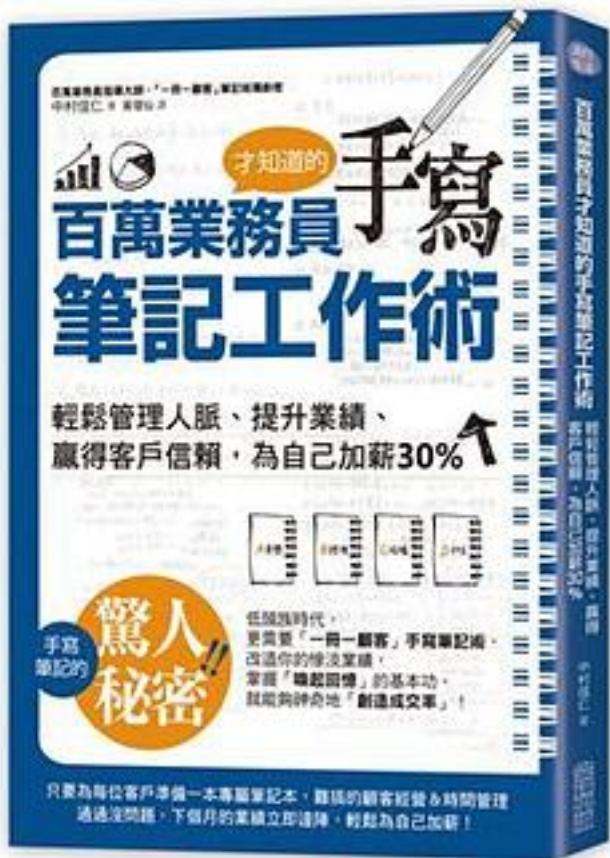


百萬業務員才知道的手寫筆記工作術



[百萬業務員才知道的手寫筆記工作術 下载链接1](#)

著者:中村信仁

出版者:尖端出版

出版时间:2014-10-21

装帧:平装

isbn:9789571057279

百萬業務員才知道的事——手寫的驚人力量

透過本書讓你贏得顧客信賴，業績手到擒來！

明明交換過名片，卻怎麼也想不起對方的名字？

上個月的會議內容和結論，只剩下一片模糊的記憶？

已經和客戶開過N次會，卻總是鬼打牆就是無法拍板成交？

「客戶需要的是『了解自己的人』！跑業務想拿下合約時，記憶力不重要，需要的是『記憶量』！但是我們的記憶力根本容納不下龐大的客戶溝通資料，所以，一定要手寫筆記。將龐大資料手寫記下來，再擷取所需內容，精確地使用於關鍵場合。」——中村信仁

在低頭族時代，你更需要「一冊一顧客」手寫筆記術！

為每位客戶準備一本專屬筆記本，透過「手寫的魔法」，

讓你「營業成績」、「顧客經營」、「時間管理」指標通通上漲，

下個月就輕鬆為自己加薪30%！

真正成功的百萬Top Sales，不只是會議的內容和結論，

更會把和主管、客戶之間的「閒聊過程」都記憶下來！

學會「手寫筆記的方法」，一個月前的會議協商，

就像昨天才發生的事，清清楚楚地浮現腦海！

- 堅守「一冊一顧客」筆記鐵則
- A5尺寸、64頁的方格筆記本最實用
- 每週一就是你的「超級夢想日」，不要排定任何約會！
- 第1～3頁的文字，讓你預見未來成交日
- 會議商談中，筆記只寫在左頁！
- 區分左頁與右頁的手寫筆記妙法

……還有更多獨創性的百萬業務員手寫筆記工作術！

作者介绍:

中村信仁

1966年生，日本北海道人。破冰（Ice Break）株式會社社長。高中畢業後，立刻進入採取完全抽佣制的外商業務公司工作，同時生平第一次赴美國。從此展開往來日本與海外的兩地生活。在全球142個國家皆設立分公司、擁有超過兩百年歷史的外商業務公司裡，歷經多次挫折，卻也創下銷售佳績，從進公司的第一個年度開始，連續兩年擠進全球TOP10業務人名單中，成為成功的專業銷售員。離職後，與東京大型書店合作，成立英語會話學校，成為關東地區屈指可數的名校。

於22歲開始創業，現在以各大企業營業戰略顧問、人才教育、人才養成、人才聘用計畫師等身分活躍於業界。以留下「好榜樣的大人背影」為使命，積極安排演講活動，並成

立業務速戰力研修班。並於日本札幌、仙台、福島、東京、名古屋、大阪、福岡、宮崎開辦「中村式永業塾」，舉行夢想讀書會，協助各行各業的業務人達到顛峰。主要著作有《業務魔法》、《工作魔法》、《業務大原則》、《業務之神》等。

目錄:序「一冊一顧客」筆記術改造業績

手寫的驚人力量

便條紙、手帳、筆記本的目的與功能

一冊一顧客筆記本

第一部 業務筆記本的記錄方法

第一章 挑選筆記本的方法

對方的感覺很重要

客戶會盯著你的指尖看

挑選筆記本時，尺寸是重點

頁數64頁的筆記本最好用

方格筆記本比空白或格線筆記本更便利

慎選筆記本外觀

洽商時使用的筆也不能敷衍了事

搭配領帶款式挑選合適的筆

筆記本要擺在公事包裡

<Column1 鋼筆>

第二章 洽商中的記事方法

依照左右原則記筆記

封面的書寫方法

第一頁是結緣頁

第二頁和第三頁記錄初衷想法和任務

一定要記下時間、地點、參加者、目的

不必在意寫錯字或漏字

以畫插圖的心情輕鬆記錄

不必在意字體大小

察覺到以前所忽略的事

<Column2 迷戀>

第三章 筆記本整理方式

務必重新整理見面經過，記錄於右頁

左頁資料要從下往上重新檢視

留意看不懂的名詞或強調的關鍵字

設立「假定理論」，予以分析

將問題內容依年表順序整理

製作人脈圖

一定要檢查不能忘記的情報

將洽商內容寫成故事

學習、領悟、實踐的三行報告

記錄提出的資料

務必提出三個提案

明記下一次的目標

記錄完畢後，剪下該頁的邊角

筆記的習慣能提升工作效率

<Column3 五線譜的信箋>

第二部 業務筆記本的活用方法

第四章 行程管理原則

業務筆記本與行事曆一定要連結在一起

掌握自己的人生時間

名片數目是目標設定之鑰

翻閱筆記本，確保必需的準備時間

每天早上務必翻閱筆記本
每週要設定一天為無約會日
邊看筆記本，邊決定洽商時間
裝作很忙的樣子
利用業務筆記本將該做的事預先明列出來
<Column4 預備好兩千日圓謝禮金的失物>
第五章 透過筆記本了解自我價值
想像一年後彼此的關係
我是誰？
獻給客戶的點子集
言簡意賅、淺顯易懂的「自我」介紹方法
遷就自己？遷就客戶？
<Column5 父親的筆記本>
第六章 經常確認初衷
一開始就要想好結論
交易目的只有一個「解決客戶的問題」
視覺、任務、價值
洽商前再一次確認見面的「目的」
幫助客戶重新想起他所要的目的
<Column6 人生練習>
第七章 歡迎加入光榮的介紹行業
為何要求客戶介紹新客戶比登天還難
善用人脈圖
人脈全在過去的經驗中
每一頁的記錄資料就是為了做好顧客的售後服務
「記憶」建立信賴感
<Column7 營業的魔法筆記本>
後記
· · · · · (收起)

[百萬業務員才知道的手寫筆記工作術](#) [下载链接1](#)

标签

台版书

知识管理

评论

[百萬業務員才知道的手寫筆記工作術_下载链接1](#)

书评

[百萬業務員才知道的手寫筆記工作術_下载链接1](#)