

《這樣說就對了！》

图书基本信息

书名：《這樣說就對了！》

13位ISBN编号：9789863316938

出版时间：2015-3-27

作者：吉野真由美

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《這樣說就對了！》

內容概要

日本銷售女王~吉野真由美 (Yoshino Mayumi) 親傳人見人愛溝通說話術

職場人際關係從此暢通沒煩惱

根據日本長久以來的統計，「人際關係」是讓人想辭掉工作的理由第一名，可以說工作上的煩惱，有九成都是溝通惹的禍！「溝通」這件事是整個人生不得不面對的課題，從學生時代與好麻吉和閨密間的祕密交換，到結婚後所面臨的婆媳不和、夫婦關係僵硬等問題，再到有了孩子後的親子教養問題，每一樣無不令人傷神。而占了人生大半時間的職場相處問題，更是讓許多人頭痛不已，又無法有效立即解決。

日本銷售界的超級女王吉野真由美有鑑於因職場相處問題而罹患憂鬱症的人愈來愈多，因而藉本書一次收錄所有在職場中可能會遇上的麻煩事，告訴讀者當遇到這類的情形該如何處理，配合「吉野式說話術」的運用，再棘手的問題也不是問題。

吉野真由美形容，公司就是一間「沒有欄杆的動物園」，各種習性不同的人（動物）處於同一個空間，彼此可能互相打量、警戒、侵害……，在這樣的環境下，壓力的累積是可以理解的。唯有整理自己的態度、懂得狀況發生時如何應對，才能神清氣爽的過活，不給身體造成負擔，也才更能在職場上秀出自己的工作成果，發揮自己真正的實力。

《這樣說就對了！》

作者簡介

吉野真由美，曾從事生命保險業務員、電腦銷售等職務，在世界大英語教學公司任職時，不斷在短時間內迅速與客戶簽下每份約100萬日圓的英語教材契約，讓她三個月內成為超級業務員，晉升銷售管理職，更以自創的銷售話術，讓麾下的銷售組織在五年間業績擴大20倍，創下年銷售額20億日圓的佳績，升格為公司最年輕的董事。2005年，自創「企業進修與營業諮詢的發表說話術研究所(股)」，擔任董事長。營業進修與演講均相當受到歡迎，被譽為「銷售界的領袖人物」，總計過去8年間在企業進行的營業進修與演講約2000場，受講者約30000人以上。受過其營業諮詢的企業也紛紛表示「隔月的業績就上升4倍」或「達到過去史上較高營業額！」等等。2013年1月，成立以網路與實際研討會學習來傳授營業方法的「營業大學」，致力於培育年輕商業人才，受到全國受講者與粉絲強烈支持，得到相當高的評價與信賴。著作多數，在暢銷排行榜中名列前茅。如《商品がなくても売れる魔法のセールストーク》獲得日本綜合排行榜、紀伊國屋新宿書店商業書類（中文版《沒有商品也能賣的電話行銷術》，由凱信企管出版）；2013年9月出版的《営業するなら人の財布を心配するな！》（日本角川學芸出版）也獲得日本的銷售部門，其中不少授權海外翻譯出版，在台亦有不少中文版發行。

書籍目錄

前言 工作上的煩惱有九成都是溝通惹的禍！

第一章 上司、前輩篇

1 工作異動後的第一天上班。打招呼 + 怎麼說才不會被別人輕視呢？

2 幹勁滿滿地說：「我來做這份工作！」卻被人家說：「你動作太慢了，還是我來。」要怎麼反駁呢？

3 前輩喜歡的是不同團隊的同事，讓我很難做。要說什麼才能讓自己也被另眼相看呢？

4 部長換了髮型改變形象（！？）。我應該對他說什麼好呢？

5 想改變對部下毫不關心，什麼也不教的上司，我該怎麼辦呢？

6 上司不將雜事交給後輩，老是指使我。

我希望偶爾也讓後輩分擔一下，該怎麼向上司開口呢？

7 我想委託有點可怕的前輩做一份工作……希望能得到幫助！

8 前輩被甩了，看起來沒什麼精神……要怎麼用一句話為他打氣呢？

9 我要先結婚了。要怎麼跟女強人前輩報告呢？

10 上司喋喋不休的挖苦……「你之前也犯過同樣的錯吧？」我該怎麼回答？

11 被囉嗦的上司很嚴厲的指責。我要怎麼回覆他呢？

12 要調離長期受到照顧的部門。能產生差別的一句感謝語是？

13 提出辭呈時被慰留了。要說什麼才能讓主管放棄呢？

14 在公司外突然遇到嚴格的上司，場面一陣沉默……我該怎麼辦？

第二章 部下、後輩篇

1 絕對不接電話的男性後輩職員。其實我想對他說：「至少接個電話啊！」……

2 動作緩慢的部下，該如何提升他的工作動機呢？

3 想讓部下再加一點班時，該怎麼對他說呢？

4 因為業務繁重而疲勞困頓的後輩，現在看起來也很想辭職的樣子。我該怎麼鼓勵他？

5 我有一位老實且有點不諳世故，業績不太好的部下，該怎麼鼓勵他，讓他業績上升呢？

6 對於不在意自己的工作成績不佳，卻一味自我主張的人，該如何處置？

7 部下不僅成績不好，不知好歹還態度差勁。我該怎麼辦？

8 連續好幾天努力加班到深夜的優秀同事，也是將來的領導候選人。我想再多推他一把，要怎麼鼓勵他呢？

9 部下不遵守截止日期，我要說什麼才能讓他改善呢？

第三章 客戶、顧客篇

1 明明是銷售員，卻不太會說話。啊，該怎麼樣才能成為一流的銷售員呢？

2 我總是讓只差臨門一腳的銷售機會溜走……能讓顧客提高購買意願的一句話是？

3 我經手的是比競爭公司還貴的商品……老實說我不知道該怎麼說，才能讓銷售量提升。

4 顧客對我說：「我會考慮」、「我想看看」。我該怎麼回答才好呢？

5 我該怎麼接待擺架子的奧客呢？

6 我說話無法條理分明。聽不到重點推銷話辭……要如何整理重點才開口呢？

7 用電話來推銷產品，對方的不耐煩很明顯地傳達了過來，我該怎麼辦？……

8 很明顯沒有購買意願的顧客，看起來很想回家了，此時只用推銷話術是沒用的嗎？

第四章 同期、同事篇

1 工作正要嶄露頭角時，大家的反應好像都很冷淡。好像在說我的壞話。這時該怎麼做呢？

2 同事犯了絕對不能犯的大失誤。面對陷入低潮的同事，我該說什麼好呢？

3 慘了！只有我在升遷考試落榜。我該做什麼反應？

4 同事因為業務繁重，導致憂鬱症而休職。復職後我該怎麼鼓勵他呢？

5 與不同部門的同事間好像隔著一層牆壁，無法近一步交好。要怎麼跨越部門隔閡，建立好交情呢？

6 同事用最短時間都升到管理職，趾高氣昂的樣子。我心裡有點嫉妒……我該怎麼跟他說話呢？

第五章 會議篇

- 1我想讓這個意見絕對被通過，這時該用的決定性台詞是？
 - 2反對自己意見的人占大多數。接下來該怎麼辦呢？
 - 3因為某人的滔滔不絕，浪費了好多時間！要說什麼才能讓他閉嘴呢？
 - 4明明是別人的錯，有人卻責備自己！？我要怎麼處理呢？
 - 5我想掌握會議的主導權，讓討論照自己的想法進行！我該怎麼做比較好呢？
 - 6會議的討論亂七八糟，讓人不知道這次會議到底重點在哪？
- 這時該說的一句話！

第六章 聚會篇

- 1對下班後的聚會感到麻煩時，該如何聰明的拒絕呢？
 - 2喝醉的上司變得很失意！
我想迴避這種狀況，該怎麼做呢？
 - 3我是聚會的主辦者，必須炒熱氣氛。但是氣氛一片僵硬.....我該怎麼辦？
 - 4今晚是不分尊卑的聚會，但我對上司做了很失禮的事.....隔天我該怎麼處理呢？
 - 5很明顯想請客的前輩。我應該堅持要付錢嗎？
- 後記 公司就是一間「沒有柵欄的動物園」

《這樣說就對了！》

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:www.tushu111.com