

公文包要放在手帕上

〔日〕川田修◎著

窦必翠◎译

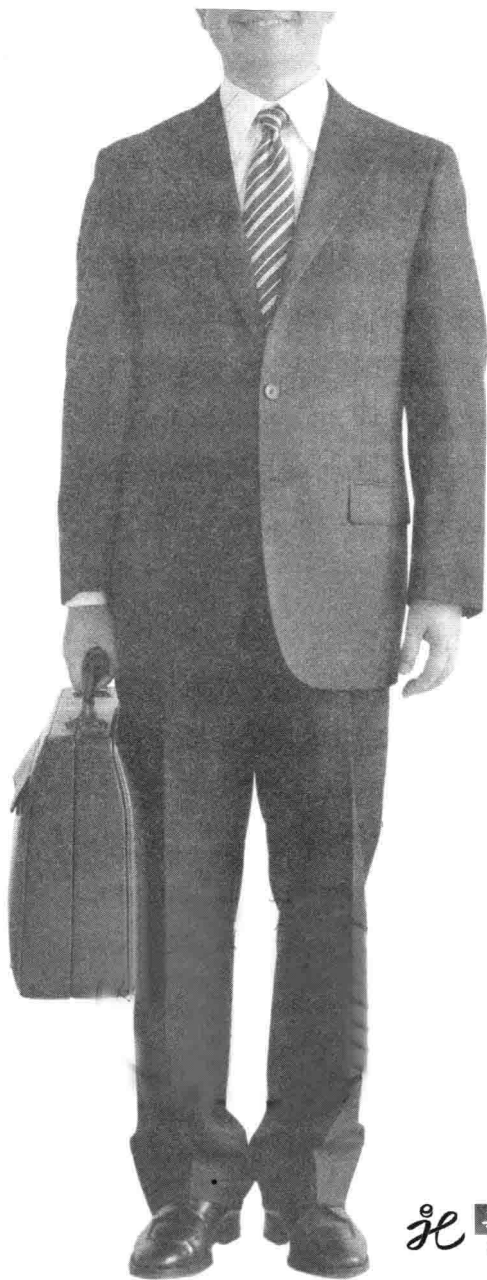


华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

公文包要放在手帕上

〔日〕川田修◎著
赛必翠◎译



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

Kaban wa Hankachi no Ue ni Okinasai by Osamu kawada

Copyright © 2009 Osamu kawada

Simplified Chinese translation copyright © 2011 by Huazhong university of science and technology press

All rights reserved.

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through CREEK & RIVER Co.,Ltd and CREEK & RIVER SHANGHAI Co.,Ltd

湖北省版权局著作权合同登记图字：17-2012-050号

图书在版编目(CIP)数据

公文包要放在手帕上 / (日) 川田修 著; 窦必翠 译. —武汉: 华中科技大学出版社, 2012.8

ISBN 978-7-5609-8036-2

I. 公… II. ①川… ②窦… III. 销售—通俗读物 IV. F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第108596号

公文包要放在手帕上

川田修 著; 窦必翠 译

责任编辑: 娄一镭

封面设计: 金 刚

责任校对: 张晓爽

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 87557437 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 6

字 数: 95千字

版 次: 2012年8月第1版第1次印刷

定 价: 28.00元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

 | 前 言

我既不看报，也不读书。记事本很薄也很杂乱。这样的我为何能成为顶尖销售员？

提到工作出色的人所读的书，大家会想到什么呢？

《记事本自我管理法》、《每天早上列出TO DO 清单》或者是《给每天认识的人写明信片》之类的书？

嗯，老实说，您不觉得连自己都会怀疑：这些我真的能做到吗？

我认为全心全意地做一件事是非常了不起的。

很遗憾，我做不到。

可即便如此，我仍是保德信人寿保险公司史上花最短时间成为最优秀的高级保险策划经理的人，并成为全国大约2000名顶尖销售员中的一员而受到表彰。

即使是怕麻烦的我，也成了顶尖销售员。

实际上，一般所说的“最优秀的销售员必做的几件事”，其实是没有什么必要的。

例如，其中一项就是看报和读书。如果进行得很愉快，倒还好。可除此之外，还有其他更重要的事。但是很多人，往往没看到真正重要的事。

比起收集信息或理论学习，还有更加重要的事。

“请您谈一下推销的诀窍。”

最近几年，我接到了很多“销售学习会”的邀请。接下来我会慢慢地将我在学习会上所讲的内容写下来。

在我讲完之后，一般都会有提问时间，每次都会有人问到下述问题：

“您平常都读什么书呢？”

“您都看些什么报纸？看几种呢？”

“您用什么记事本来管理日程呢？”

每到此时，我都会惭愧地想：“如何回答好呢？如果照实回答的话，今天的学习会就会丧失可信性了吧……”

比起报纸，还不如看好的电影呢，即日起就能用到其中的工作中的诀窍。

对此，我甚感惶恐，坦白地说，我每年大概只看3本书。

不是一个月，而是一年。

而这3本书都不是商业类书。

我家订的报纸是《朝日新闻》。但是，主要是曾经干过销售员，现在已经是两个孩子母亲的我太太在看。我只是节目预告栏的忠实读者。最近电视上能看到节目预告表了，所以我都没有再碰过报纸。

我的信息基本都是通过电视获取的。

早晨我一般会看TBS的《朝闻巴士》、富士电视台的《特别报道》，晚上看朝日电视台的《新闻记者站》或东京电视台的《环球财经眼》。

但是，我并非盲目听信评论员或解说员的评论或解说，而是抱着怀疑的态度观看。

我认为从事销售工作的话，比起看报或读书，看好的电影或连续剧反而更有用。

我用的是极其常用的、薄的、手写型记事本。有时甚至连自己写的字都认不出来，而要向旁边的人确认：您觉得这里写的是什么呢？

我用的手机也并非像iPhone那样拥有E-mail、日程管理

等众多功能，只是较轻便的极其普通的手机。

我既不看报也不读书，用的记事本也非常简单，而且还只知道看电视。

可能有很多人会觉得：这家伙，简直没救了。

另外，可能也有一些人会觉得：这样的家伙，到底是怎样成为外资人寿保险公司的顶尖销售员的呢？从而对我有点儿兴趣吧。

我现在在外资保险公司做销售，之前在其他行业干的也是销售，也是顶尖销售员。

保德信人寿保险公司每年都会授予年度业绩最好的销售员“总裁奖”，即俗称的“PT”，约2000名销售员中业绩最好的才能获得这一奖项。

我是在入职后第5年，获得了这一奖项。

然而……

正如封面的照片一样，我只是一个看起来普普通通（经常被人说：你看起来一点儿外资企业的范儿都没有），既不看报也不读书，连记事本和手机都不怎么用的人。

这样的人怎么会是顶尖销售员呢？

为了回答大家的疑问，给大家提供方便实用的秘诀，现

初次将我所有的销售秘诀编写成一本书。

将我至今为止作为销售员的认知，以及是如何将其在实际的商务现场活用起来的，尽可能详细具体地写下来。

而且书的内容并非一味都是成功的经验谈，还包括取得成功前的失败经历以及在销售工作中谁都会碰到的烦恼及克服方法，这些都将毫无保留地传授给大家。

这些内容并非难以做到，谁都可以从明天，甚至从今天开始模仿。

我想将“这样就能让客户觉得‘胜人一筹’，最终赢得其信赖，从而成为顶尖销售员”的“一点”秘诀传授给大家。

读完本书后，我相信大家都能了解“销售”这一工作的奥秘、乐趣，并感受到与人交往的愉悦。

希望此书能成为大家工作中和生活上的伙伴。

川田修

2009年8月

THE MOST EMBARRASSING MISTAKES IN MARKETING HISTORY

营销史上最 败笔

定民 编著



80后、90后营销人员从业快速入门

抱着枕头睡 坐在马桶上读

在爆笑中顿悟营销制胜的不二法门

北京理工大学出版社
http://www.buptp.com

无一处不在做营销，无一事不可见营销。成功的营销对于企业具有生死攸关的意义。

本书共分十篇，分别是汽车篇、保健品医药篇、百货连锁篇、互联网通信篇、家用日化篇、食品饮料篇、酒与饮品篇、电子篇、手机篇和其他篇，囊括了各个领域营销败笔案例及反思，通过对失策原因进行深入挖掘和分析研究，给80后、90后新营销人以警醒，助众未来营销精英成功而少走弯路！

ISBN: 9787560975429

作者：定民

定价：32.00元

LEARN MARKETING FROM MATCHMAKERS

向媒婆学营销

林健锋◎编著

开阔营销视野，搭建营销系统：搭建营销理念：1个营销+10个营销思维，10个营销+10个营销思维。本书通过大量案例，从实际案例出发，帮助你快速掌握营销思维，搭建营销系统。搭建营销理念：1个营销+10个营销思维，10个营销+10个营销思维。本书通过大量案例，从实际案例出发，帮助你快速掌握营销思维，搭建营销系统。搭建营销理念：1个营销+10个营销思维，10个营销+10个营销思维。本书通过大量案例，从实际案例出发，帮助你快速掌握营销思维，搭建营销系统。

清华大学出版社
http://www.tup.com.cn

媒婆怎样发现、培植新客户的？“闺女没养成，媒婆先开卖”是媒婆高成交率的关键吗？媒婆客户资源管理的独门技巧是什么？媒婆这样的职业为什么也要不断进行学习？她们在学什么？做个媒真的也要具备市场宏观思维？媒婆也有“售后”，这个“售后”做什么，又是怎么做的呢？每一问背后，都暗藏营销绝学，每解开一个问号，营销能力进阶一级。

ISBN: 9787560973920

作者：林健锋

定价：32.00元



东方女性是如何在世界上竞争最为惨烈的生存丛林——华尔街成功登上顶峰的？世界金融中心华尔街如何运转？如想身临其境，则一定不能错过本书。书中详细描述了一位白手起家的韩国女性，通过自身努力和诚实重生为投资银行家的过程。

——李根茂 副会长（未来资产证券）

李静淑女士身上有一种凌驾于书中“华尔街成功人士”之上的气质。为了在社会性成功的基础上，进一步追求灵性成长，她决定将自己所得到的还原给社会。也许，这才是她想传递给我们的，比世俗的成功更为重要的信息。对于那些在生活的重压下，为了寻找人生的均衡而努力的人们，这本书将起到很好的催化作用。

——任京浩 事务总长（“善良的人们”社团）

ISBN: 9787560974743

作者：李静淑 著，李学权 译

定价：28.00元

Wang Yu Wenyu
文玉 | 编著



女人心灵SPA

拯救心灵的诺亚方舟

在尘世中忙碌穿梭的女人呵，
停下你们奔跑的脚步，放松身体，也放松心灵，
细细体会身边即将错过的美好。

书写
精彩人生

漫画家南南希强力推荐

华中科技大学出版社
Publishing University of Science & Technology Press

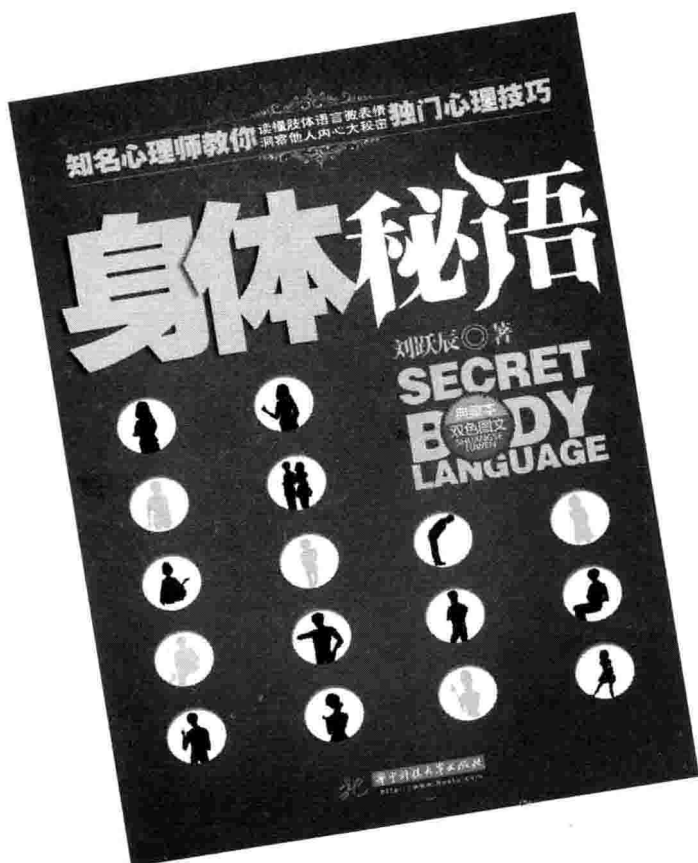
拯救心灵的诺亚方舟

本书从个性、心态、自我认知、气质、修养、情感、家庭、事业、心计、形象、时尚、美食和健康等各个方面告诉你如何滋养你的心灵，书写人生的精彩；告诉你如何在各种场合都具有优雅的气质、独特的魅力，成为社交的宠儿；告诉你如何精心地维护人脉，让你的工作和生活都能左右逢源。

ISBN: 9787560970103

作者：文玉

定价：32.00



知名心理师教你读懂肢体语言为表情 洞察他人内心大秘密

本书进一步阐述、挖掘肢体语言的潜在价值，同时提高人们在现实生活中对肢体语言的运用能力，以最贴近现实生活中的不同场景来加强读者的体验感和领悟能力。本书的主旨是让读者真正把肢体语言用在日常生活之中，并不是站在介绍各种肢体语言的概念上。通过每个场景中的详细叙述，使人们有身临其境的感觉，潜移默化地学习到这些“语言”带来的真实含义和预期效果。

ISBN: 9787560975382

作者：刘跃辰

定价：35.00

| 目 录

第1章 做与竞争对手不一样的事

穿鞋而入的销售员·····	2
我们不是“客户”·····	6
用鞋拔子抓住客户的心·····	8
首先，思考一下“普通的销售员会怎么做”·····	13
即便只迟到两分钟，也一定要先打电话·····	14
“夸张”的鞠躬才是最有力的武器·····	17
穿西装是为了工作，还是约会？·····	23
手表均为黑色皮表带、银边及白色表面·····	28
谁才是你的竞争对手？·····	31

邮票所承载的30年之重	33
销售员到底是何方神圣?	37
只有客户才会坐着等	40
咖啡棒糖的纸袋去哪了?	42
通过名片的“背面”来拉近距离	46
级别10和级别11的销售员——1级之差，天壤之别	50
快速反应前需要做的事情	53
谁是留言电话服务中心的人?	55
取消预约的电话才受欢迎	58
用手机发送邮件时的注意事项	60
在高尔夫球场不说“好球”	63
在高尔夫球场上的无微不至的点子	66

第2章

能发觉“微小差异”非常重要

技巧始于模仿	72
模仿后的巨大改变	74
客户买商品也买空气	76
公司内也不将白衬衫袖子挽起的真正原因	78

第3章 销售员是弱者——承认自身弱点

真心写下“梦想”，就能前进一步·····	82
为了埋头工作与家人分居·····	86
预约，特意借助来自家庭的压力·····	89
不与痛苦针锋相对，而是并肩而行·····	92
心底所盼为何“乐”？·····	94
家再近，也绝不直接回家·····	96
与其过于自尊，不如舍弃自尊·····	99

第4章 我是新人，在销售现场从头学起

新人时期才有的武器·····	102
重新来过不在“后天”，而在“明天”·····	105
慢慢融化客户的心·····	108
在保德信人寿的面试中被指出“你有缺点”·····	112
将上份工作的成功体验全部忘却，重新做起·····	114
单身女性传授的人寿保险价值·····	117

争冠中迷失自我·····	121
最初的目的可以是“出人头地”或“金钱”·····	128

第5章

所谓销售，就是与客户一同创作故事的一项工作

销售手册的真正意义·····	132
销售员与客户的想法竟如此不同·····	136
初次赴约空手而去·····	138
客户“真正的兴趣”何在？·····	140
不在对方认真时说恭维话·····	142
该说的时候，无所畏惧地坦陈自己的意见·····	144
暴雪中的一言·····	147
书所传达的并非只有其内容，还能传达心情·····	151
用书传递自己的人生观·····	154
为了自己而非孩子进行的参观教学·····	162
最珍贵的为何物·····	166
一辈子的“手艺”——销售·····	169
销售工作真正的魅力何在·····	170
 结束语·····	 171