



# 超級業務 實戰養成規劃

-預言你的成功-

您如何透過這份業務/銷售工作 達成自己生命中喜悅的目標				您如何管理時間 排列每天工作先後順序				產品持續大賣的關鍵 您如何尋找客源					
你要達成的喜悅目標		目前每天時間分配自我檢視		左方哪些事情符合超業行為		達成喜悅目標顧客需求總數		目標顧客描述					
這些喜悅目標是否超越下列痛苦？				06:00-09:00 _____ 15:00-18:00 _____ 09:00-12:00 _____ 18:00-21:00 _____ 12:00-15:00 _____ 21:00-24:00 _____		花最多時間 _____ 第一優先 _____ 花次多時間 _____ 第二優先 _____		公司年度業績目標		關鍵1 _____			
<input type="checkbox"/> 業績壓力	<input type="checkbox"/> 客人拒絕	<input type="checkbox"/> 晚上睡不好覺	<input type="checkbox"/> 其它痛苦1 _____					顧客來源	現有數	數字缺口	缺口補足行動計劃	關鍵2 _____	
<input type="checkbox"/> 主管責罵	<input type="checkbox"/> 長時間工作	<input type="checkbox"/> 休閒娛樂減少	<input type="checkbox"/> 其它痛苦2 _____					公司資源				關鍵3 _____	
若無法超越以上痛苦項目，請重新調整喜悅目標				行動計劃1		行動計劃2		人脈介紹				機會1 _____	
自我練習：每當遇到以上痛苦時，立刻問自己『我現在花時間在做什麼？』				你可以節省哪些時間去做超業行為？		使用什麼工具能更輕鬆幫你安排客人預約？		判斷顧客				機會2 _____	
練習次數		<input type="checkbox"/> 1、 <input type="checkbox"/> 2、 <input type="checkbox"/> 3、 <input type="checkbox"/> 4、 <input type="checkbox"/> 5、 <input type="checkbox"/> 6、 <input type="checkbox"/> 7、 <input type="checkbox"/> 8、 <input type="checkbox"/> 9、 <input type="checkbox"/> 10、 <input type="checkbox"/> 11、 <input type="checkbox"/> 12、 <input type="checkbox"/> 13、 <input type="checkbox"/> 14、 <input type="checkbox"/> 15、 <input type="checkbox"/> 16、 <input type="checkbox"/> 17、 <input type="checkbox"/> 18、 <input type="checkbox"/> 19、 <input type="checkbox"/> 20、 <input type="checkbox"/> 21		立即可以改變的事				教育銷售					機會3 _____
								總計				機會4 _____	
筆記欄				筆記欄				筆記欄					
您如何有feel的向顧客介紹產品 對接客人買東西的思考過程				促使喜悅目標更快達成 您如何提高客單				您如何給客人超越期待的服務 超級業務越做越輕鬆的秘訣					
找到最適合你行業的介紹產品排列組合				執行客單提升計劃				顧客回購/分享服務計劃					
1.迎賓破冰、2.了解需求、3.產品好處、4.第一次報價、5.價格問題處理、6.產品規格、7.使用口碑、8.締結成交(達成共識)、9.價格談判、10.再次成交、11.其它 _____、12.其它 _____。				你目前的平均客單				同業顧客服務方式					
				適合你提高客單的場景				你目前的顧客服務方式					
目前產品介紹方式		開始 ← _____ 結束 →		適合推薦的產品清單		是否符合 <input type="checkbox"/> 產品熱門 <input type="checkbox"/> 單價不低		優化項目	產品使用關懷				
第一輪測試		開始 ← _____ 結束 →		精準推薦方式		是否完成 <input type="checkbox"/> 熟練展示準備 <input type="checkbox"/> 1min漂亮介紹			產品換貨與保固				
第二輪測試		開始 ← _____ 結束 →		是否調整好推薦的心態		被拒絕時 _____ 成功時 _____			促使顧客回購/分享的動力				
第三輪測試		開始 ← _____ 結束 →		執行計劃後的平均客單					使用軟體工具優化服務流程				
更好的方式		開始 ← _____ 結束 →		調整推薦產品計劃					顧客跟別人買的痛苦指數		← -5 -4 -3 -2 -1 1 2 3 4 5 →		
筆記欄				筆記欄				筆記欄					