

<<IT产品营销案例实训>>

图书基本信息

书名：<<IT产品营销案例实训>>

13位ISBN编号：9787040259100

10位ISBN编号：7040259109

出版时间：2009-7

出版时间：高等教育出版社

作者：冯莉

页数：83

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：<http://www.tushu007.com>

<<IT产品营销案例实训>>

内容概要

《IT产品营销案例实训》按照“以服务为宗旨，以就业为导向”的指导思想，采用“行动导向，任务驱动”的方法组织内容。

《IT产品营销案例实训》主要内容包括IT产品营销服务职业素养、IT产品营销服务标准与政策、IT产品营销技巧、IT产品营销实务、电子商务和IT产品网络销售。

<<IT产品营销案例实训>>

书籍目录

项目1 IT产品营销服务职业素养活动1 掌握IT产品营销人员的职业素养要求活动2 了解店面销售服务礼仪活动3 了解IT产品营销人员的职业道德和职业意识活动4 了解IT产品营销人员的职业技能技能训练项目小结思考题项目2 IT产品营销服务标准与政策活动1 IT产品质量标准活动2 IT产品相关质量认证活动3 消费者权益保护相关法规技能训练项目小结思考题项目3 IT产品营销技巧活动1 店面选址和商品陈列活动2 发现潜在用户活动3 现场接待客户活动4 高效识别客户购买信号技能训练项目小结思考题项目4 IT产品营销实务活动1 探知客户需求活动2 商品介绍活动3 应对客户异议活动4 促进成交活动5 提供满意的售后服务技能训练项目小结思考题项目5 电子商务和IT产品网络销售活动1 电子商务基本知识活动2 IT产品网上销售活动3 网络营销基本技巧技能训练项目小结思考题

<<IT产品营销案例实训>>

章节摘录

在总经理办公室，销售人员说：“陈总，这台普通纸传真机，能让您在收到的传真文件上轻松地批下各种意见，交由相关人员处理，解决以往在热敏纸上书写的困扰；输出的纸张是固定的A4或B4规格，能改善目前规格不一的裁剪纸所造成的存档和遗失的困扰；30页A4的记忆存档装置，使得您不用担心纸张用完而收不到重要的信息，延误企业的商机。

上面这几最，都是您感到困扰的事情，我们这台普通纸传真机能立刻解决企业的问题。

同时，价格方面您也是非常清楚的，知道我们给您的价格是最优惠的价格，是否请陈总在这份装机确认书上签下您的大名，好让我们安排装机的工作。

” 【案例分析】 销售人员把先前向客户介绍的各项商品利益，以及特别获得客户认同的地方汇总在一起，扼要地再提醒客户，加重客户对利益的感受，同时要求达成协议。

(2) 前提条件法。

给客户一定的压力，促使客户加速做决定，同时能测出客户心理底线，如果客户仍然不能做出正面的决定，表示客户所期望的仍大于您目前所提供的。

具体案例如下： 【案例4-5】销售人员：这套设备（小型交换机）您已经看过两次了，也看出来您对这套设备非常满意，我想一定有其他什么问题困扰您？

客户：因为最近工作非常忙，安装这套设备的时间是三天，我担心影响工作。

销售人员：您的员工周末是否加班？

客户：周末不加班。

销售人员：如果我们利用周末及晚上的时间安装，并保证下周一您就可以使用上新的设备，您是否愿意定下这个协议？

……

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:<http://www.tushu007.com>