

<<成功推销心法>>

图书基本信息

书名：<<成功推销心法>>

13位ISBN编号：9787204092901

10位ISBN编号：7204092902

出版时间：2007-9

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：孙三宝

页数：336

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>

<<成功推销心法>>

内容概要

通过阅读本书，你可以学习到这些独领风骚的推销手法，并透过书中详尽的说明，将这些策略应用在你的事业当中，使你的推销更有效率。

在这个过程中，你将会发现许多的秘诀，能帮你在激烈的竞争中脱颖而出。

所有推销员无往不利的推销策略，其基本法则和方针，可以同样有效地替不同的企业和产品做推销。

你可以应用这些推销心法，再创事业的春天。

《成功推销心法》想要传递的讯息是独特的，一旦你开始阅读，相信它将推翻你原有的推销概念。

用新概念的推销游戏规则去成功推销。

希望你会喜欢这本对你有帮助的书！

<<成功推销心法>>

书籍目录

第一章 推销员的素质与修养心法 一、推销员的素质要求 (一) 思想政治素质 (二) 文化素质 (三) 推销素质 (四) 身体素质 (五) 法律素质 (六) 心理素质 二、推销员的素质与修养心法 做自己人生的忠实信徒 你可以成为最伟大的推销员 热情是一股强大的变革力量 别让病态心理左右你 你要尽力争取更多的成功 用良好的习惯塑造自己 真诚是你最好的名片 拒绝后仍有勇气坚持到底 保有一份健康的信念 相信自己会成功 敢于有计划地冒险 做优秀的听众和快速的学习者 敢于白手打天下 不用偏激的心理对人对事 平衡技巧能给自己赢得更多胜算 不要把“命运”交给顾客 学会在不同的环境中作战 掌握命运, 要先掌握自己 说服自己“一定会成交” 具备与各式各样的人交往的能力 天才推销员的五种能力 第二章 推销员的思维和行动心法 一、推销员应具备的能力 (一) 说服顾客的能力 (二) 注意和观察事物的能力 (三) 正确的理解能力和判断能力 (四) 较强的社交能力 (五) 快捷的应变能力第三章 好的开始是成功的一半第四章 语言表达技巧决定成败第五章 利用推销心法抓住客户第六章 化解客户的拒绝为购买行动 第七章 营销大师的成交技巧 第八章 用推销心法指导推销第九章 洽谈21法让你轻松成交

<<成功推销心法>>

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>