

<<业务员入门手册>>

图书基本信息

书名：<<业务员入门手册>>

13位ISBN编号：9787301082416

10位ISBN编号：730108241X

出版时间：2005-1

出版时间：北京大学出版社

作者：盖登氏编辑委员会 编

页数：187

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>

<<业务员入门手册>>

内容概要

“杰出的业务员是培训出来的”——对盖登氏的编者而言，他们亲身的经历或亲眼目睹的事实，都可以印证这句话的真实性。

接下的问题自然是“如何训练出杰出的专家级业务员？”

许多业务主管阶导的热心读者，期望我们能像编写如《高阶主管VIP经营训练指导》、《年度策略规划及预算实作指引》、《顶级营销总监工作手册》等书一样，尽早出版一本培训业务员的教材。

《业务员入门手册》是一本专业推销培训教材，是我们本着“我们培养专家”的一贯宗旨完成的一本编写难度颇大的培训教材。

<<业务员入门手册>>

书籍目录

序编者引言第一章 您的目标——成为专业推销人才1.1 专业推销人才是培训出来的1.2 您够专业吗1.3 您能学到这些专业推销技巧的第二章 推销准备技巧2.1 准备一——专业推销员的基础准备2.2 准备二——推销区域2.3 准备三——潜在客户2.4 准备四——推销计划第三章 接近客户的技巧3.1 接近客户的技巧3.2 初次面对客户时的话语3.3 电话拜访客户的技巧3.4 直接拜访客户的技巧3.5 使用信函拜访客户的技巧第四章 切入推销主题的技巧4.1 切入推销主题的技巧第五章 事实调查的技巧5.1 事实调查5.2 向谁做事实调查5.3 如何做事实调查第六章 询问与倾听的技巧6.1 开放式的询问6.2 闭锁式的询问6.3 积极的倾听6.4 倾听的技巧第七章 将特性转换成利益的技巧7.1 特性及利益7.2 将特性转换成利益的技巧第八章 产品说明技巧8.1 产品说明8.2 产品说明的技巧第九章 异议处理技巧9.1 异议的含义9.2 了解异议产生的基本原因9.3 异议处理技巧一 忽视法9.4 异议处理技巧二 补偿法9.5 异议处理技巧三 太极法9.6 异议处理技巧四 询问法9.7 异议处理技巧五 是的……如果9.8 异议处理技巧六 直接反驳法第十章 展示的技巧……第十一章 建议书的写作技巧第十二章 缔约的技巧

<<业务员入门手册>>

编辑推荐

本书增强了业务员的专业推销能力及面对困难时的抗战雄心。

翻开本书，您将学到：

	推销准备技巧	切入推销主题的技巧	询问与倾听的技巧
产品说明技巧	展示的技巧	缔约的技巧	接近客户的技巧
事实调查的技巧	将特性转换成利益的技巧	异议处理技巧	建议书的写作技巧

<<业务员入门手册>>

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>