

<<如何成为营销高手>>

图书基本信息

书名：<<如何成为营销高手>>

13位ISBN编号：9787301097571

10位ISBN编号：7301097573

出版时间：2005-11

出版单位：北京大学出版社

作者：狄振鹏

页数：147

字数：125000

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>

<<如何成为营销高手>>

内容概要

销售人员快速提升绩效的完美读本，做销售工作难，成为一名营销高手更难。但若能快速掌握营销的技能，成功营销就在眼前！

什么是专业的营销技能？

怎样才能赢得客户绝对的信任与忠诚？

如何处理营销过程中的客户拒绝？

营销高手应具备什么样的心态？

本书以幽默风趣的语言及活泼开放的风格，全面，系统地介绍了极具实战性的8项营销技能，详尽解析了成为营销高手的奥秘。

全书除生动传授营销的一般程序及技能外，更有诸如猎犬计划、人性行销及连环发问等全新的销售理念与方法，营销管理者和营销人员在备受启发的同时，能轻松掌握成功销售的招招式式，从而快速提升销售绩效。

<<如何成为营销高手>>

作者简介

狄振鹏，高级营销管理顾问、资深专业行销训练师，出色财智杠杆训练联盟培训总监，上海交大管理学院培训中心等多家单位培训讲师，获2004年中国“十大杰出培训师”称号。
曾任国际金融集团高级营销经理、培训经理，麦肯锡管理咨询项目推广经理等职。
从事管理、营销培训及策划十

<<如何成为营销高手>>

书籍目录

序言第一章 我们在销售什么 一 营销之舞 (一) 销售——拜访 (二) 销售——服务 (三) 需求——信任度 二 积善梳和卖冰给爱斯基摩人 三 21世纪销售新模式和我们在销售什么 (一) 20世纪的销售过程 (二) 21世纪专业销售的新模式 (三) 我们在销售什么 四 销售的三角形原理 (一) 营销人员成长三角形 (二) 购买决策三角形第二章 目标计划 一 工作与计划 (一) 人生的三大问题 (二) 销售与计划 二 成功第一步——人生目标 (一) 订立人生目标的原则 (二) 营销人员的计划和目标的确定 三 建立准客户资料卡 (一) 人口统计-基本背景资料 (二) 心理统计——购买需求资料 四 目标和计划的核心地位第三章 市场开发 一 谁是我们的准客户 (一) 辨别准客户 (二) 了解准客户的特点 二 市场开发的三种主要方法 (一) 目标市场法 (二) 猎犬计划法 (三) 客户网络法第四章 准备工作 一 物质准备 (一) 准备客户资料 (二) 准备公文包里的销售资料 二 心理准备 (一) 认识恐惧 (二) 客户接纳我们的理由 (三) 调整心态的方法 三 电话约访第五章 建立信任第六章 发现需求第七章 展示说明第八章 促成交易第九章 拒绝处理结语：为什么很多人会销售失败附录 工具表单

<<如何成为营销高手>>

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>