

<<广告赞助实战手册>>

图书基本信息

书名：<<广告赞助实战手册>>

13位ISBN编号：9787500831921

10位ISBN编号：7500831927

出版时间：2004-1

出版时间：中国工人出版社

作者：张春健

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>

## <<广告赞助实战手册>>

### 书籍目录

序言 为你的成功缩短距离

前言

第一篇 拉广告赞助的方法与步骤

第一章 不打无准备之战--战前准备

一、战前准备的重要性

二、你有一份全面详细的客户名录吗?

1. 你的客户在哪里?

2. 寻找客户的方法

3. 如何了解你的客户?

三、你会说一套具有磁性的台词吗?

四、你准备了一套快速攻关的道具吗?

1. 一张富有吸引力的名片

2. 一台展示资料的笔记本电脑

3. 一枝钢笔和圆珠笔及其他

4. 确定好拜访客户的路线

第二章 面谈前的热身运动--如何接近客户

一、潜在客户联系的方法

二、如何电话约见客户

1. 为什么要电话约见客户?

2. 电话约见的一般模式

3. 为什么约而不见?

三、如何提高电话约见的命中率

1. 直接与拍板人约见

2. 时间要短, 内容含糊

3. 语言简明, 充满激情

四、几套遭到拒绝的应对话术

五、如何过关斩将见一把手

1. 显得与老总很亲近

2. 巧借他人帮个忙

3. "好吧, 我这就进来谈。

"

4. 借呈一封亲笔信

5. 把难题推给老总

6. 每次扑空留个条

7. 多跑几趟有技巧

第三章 赢得客户同意的沟通技巧--如何面谈

一、给对方一个好印象: 三三三法则

二、说一套扣人心弦的开场白

三、沟通中的"听、问、答"优化组合

1. 如何"听"

2. 怎样"问"

3. 巧妙"答"

四、面谈中笑的战术运用

五、借力发力的面谈策略

六、诱使对方多说的办法

## <<广告赞助实战手册>>

### 七、说出不同意见的妙招

1. 站在对方角度, 为对方考虑
2. 不要说"但是"、"不过"之类的词
3. 借别人口说出来
4. "夹心面包法"
5. 假装不好意思说出来

### 八、递交赞助方案的技巧

#### 第四章 化危机为商机--如何面对异议和拒绝

#### 第五章 成交凌驾一切--如何签约成交

#### 第六章 百分之百的收款要诀--如何收款回笼

### 第二篇 超级业务员内功修炼--如何成为拉广告赞助高手

#### 第一章 重新认识自我

#### 第二章 金牌业务员战无不胜的成功心态

#### 第三章 善于自我管理--业务员如何加强管理

#### 第四章 主动自我推销--如何快速推销自己

### 第三篇 金牌业务员的素质

#### 第一章 金牌业务员应具备的十二个优秀素质

#### 第二章 广告业务员平时该做什么

#### 第三章 拉广告要认真修炼的四步功

#### 第四章 广告业务员如何自我心理保健

### 第四篇 让客户跟你走的秘笈

#### 第一章 如何争取新客户

#### 第二章 如何巩固老客户

#### 第三章 开发客户的九大策略

#### 第四章 做好AE的九大秘笈

### 第五篇 各行业拉广告赞助成功之道

#### 第一章 大学生如何拉赞助

#### 第二章 艺术团体如何找到商业赞助

#### 第三章 报业如何创新、吸引广告客源

#### 第四章 让广告客户自投罗网的策略

#### 第五章 西方报业走出广告困境的招数

#### 第六章 独领风骚的电视"集散地广告模式"

### 第六篇 看高手过招

#### 第一章 我刻骨铭心的第一次拉广告

#### 第二章 影视大鳄"双轮驱动"的拉广告战术

#### 第三章 尤伯罗斯使奥运会"扭亏为盈"的杀手锏

#### 第四章 他们是如何"出卖"大学生运动会的

#### 第五章 撩开张某拉广告的神秘面纱

#### 第六章 H电视台为拉广告使出怪招

### 第七篇 我是怎样拉广告赞助的

#### 第一章 广告赞助方案策划要诀

#### 第二章 我拉广告赞助的经验和方法

#### 第三章 切身体验公开说

#### 第四章 拉广告赞助时代的四个战略转型

#### 附录1 广播电视赞助活动和赞助收入管理暂行规定

#### 附录2 张春健培训课程介绍

#### 后记



<<广告赞助实战手册>>

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>