<<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、诱使对方多说的好办法

<<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"一类的词
- 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>>

<<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