

<<营销无妙方>>

图书基本信息

书名：<<营销无妙方>>

13位ISBN编号：9787502352424

10位ISBN编号：7502352422

出版时间：2006-5

出版时间：科学技术文献出版社

作者：李洪伟

页数：272

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>

## <<营销无妙方>>

### 内容概要

如何洞悉客户的要求？  
如何有效地影响客户？  
如何把握客户的真实心态？  
如何缩短销售周期？

奇思妙想尽在《营销无妙方》中。

全书内容涉及成功推销、谈判策略、营销新知、胜在营销四部分。

介绍了营销管理的内容、形式、方法和技巧，旨在提高销售部门专业人员销售技能，以此激发员工潜能，创建高绩效的企业文化。

《营销无妙方》内容详实，通俗易懂，是企业管理者和广大营销人员的必读之物。

## &lt;&lt;营销无妙方&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 成功推销自信是销售成功的第一秘诀成功推销的基本原则练好口才打开陌生人的嘴话说得多不如说得巧成功交谈十忌妥善应对十种令人讨厌的话推销人要了解的九型人格说服他人的基本要诀你掌握赞美别人的技巧吗推销活动中人际关系形成的过程怎样吸引客户注意力如何应对客户的“异议”如何理解顾客的拒绝如何留住你的顾客约见与接近客户的技巧为顾客利益代言的八大要素推销人员的职责推销人员应具备的素质推销员的仪表礼仪推销员的举止礼仪推销员的谈吐礼仪如何推销你自己超级推销员成功的十大准则销售经理的另类原则业务高手的八种性格第二篇 谈判策略商务谈判的原则商务谈判礼仪成功商务谈判中的让步策略商务谈判中的拖延战术商务谈判者应避免走极端双赢的谈判应符合什么标准谈判中“看”的要诀谈判中“叙”的要诀商务谈判中“辩”的要诀商务谈判中僵局的种类突破僵局的策略与技巧第三篇 营销新知学习型营销队伍和传统型营销队伍的区别如何创建学习型营销团队市场营销新理念探求全球战略下的市场营销策略市场营销十大趋势企业营销五大窗新知识营销的特征经销商如何把握好市场政策终端铺货应讲究策略据点管理的重要性正确认识市场变革的驱动力树立进入国际市场的经营观念选择合适的市场切入方式第四篇 胜在营销营销技巧“花言巧语”促营销优秀营销员为何会成功营销公关在营销中的作用营销员应具备的悟性成功营销人员十大秘诀成功营销人心态一瞥网络营销常用的十种方法如何利用好网络营销掌握好促成的时机成功的促销策略另类营销促成订单的八种技巧如何进行人性化销售营销最常用的五种武器社区营销推广的八大注意事项赢得消费者信赖的十六种证言方式做企业家型经销商企业文化对营销的影响如何有效发挥企业文化的营销功能企业如何制定正确的价格政策营销不好的企业存在哪些问题企业如何进行有效的销售管理

<<营销无妙方>>

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>