

<<直销为王>>

图书基本信息

书名：<<直销为王>>

13位ISBN编号：9787502755218

10位ISBN编号：7502755217

出版时间：2002-12-1

出版时间：海洋出版社

作者：胡健,何忠平,罗婷,林湘钰,李秀中

页数：187

字数：300000

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>

<<直销为王>>

内容概要

人员推销以及符合时代的优越性和生命力而发展成为现代营销的主要形式之一。无论从人员推销的重要性，不是从其实际取得的产业份额来看，都表明人员推销正以一种产业的形态向前发展。

<<直销为王>>

书籍目录

第一章 风雨话直销 直销在中国 风雨十二年 直销真面目 如何区分直销与非法传销 直销与直复式营销
第二章 直销公司在中国的营销模式 安利 立体营销取市场 雅芳 风火四轮驰骋中华 完美 质量开拓市场 仙妮蕾德 授权经销 天狮 捆绑式营销 玫琳凯 专家导购 贝塔斯曼 诱惑百分百 戴尔 黄金三原则
第三章 一步一步教你做直销 超级直销员的十大成功法则 直销 是勇敢的职业 直销 要按计划进行 第一个顾客不难找 找“准顾客”的MAN法则 成功 离不开细节 直销 从拜访前开始 引起顾客注意的五个方法 如何获得客户的好感 抓住顾客有意购买的8个时机 顾客说不怎么办 顾客常见拒绝理由的应对 学会接受拒绝 留下一个难忘的背景 怎样对付直销中的敌手 如何留住老顾客 让自己多点赚钱时间 三秘诀 一分钟 推销七戒 上门直销 闯关有新招 说服顾客有法门 直销中的提问艺术 小人物 大作用 怎样诱发顾客的购买动机 商品有用 顾客有意 巧用电话 巧直销 以最少的精力完成大的销售额 样品能做好文章 直销 什么最重要 报价的技巧 把顾客的抱怨变成商机 败中求胜的策略 迂回作战 巧开市场 二次上门直销的窍门 直销大师的排练法 绝招应对10种人 直销 情感攻略第四章 直销员故事第五章 呼唤直销法

<<直销为王>>

媒体关注与评论

书评人员推销以及符合时代的优越性和生命力而发展成为现代营销的主要形式之一。无论从人员推销的重要性，不是从其实际取得的产业份额来看，都表明人员推销正以一种产业的形态向前发展。

<<直销为王>>

编辑推荐

人员推销以及符合时代的优越性和生命力而发展成为现代营销的主要形式之一。无论从人员推销的重要性，不是从其实际取得的产业份额来看，都表明人员推销正以一种产业的形态向前发展。

<<直销为王>>

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>