

<<小故事 大营销>>

图书基本信息

书名：<<小故事 大营销>>

13位ISBN编号：9787504454416

10位ISBN编号：7504454419

出版时间：2005-10

出版时间：中国商业出版社

作者：张敏敏

页数：251

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>

<<小故事 大营销>>

内容概要

我记得一位伟大的营销专家曾经说过：“最聪明的销售大师，会用自己的智慧开拓市场和征服市场。

”对我们来说，销售是一种信心和热情，更需要智慧的职业。
它是聪明人的智力战争，凡是善于思考者，总能够出奇制胜，遨游商海。
轻松一下，看看里面的故事，也许你会领略到营销的另一种意境。

<<小故事 大营销>>

书籍目录

动机销售：做有目的事心态决定一切爱心能使你感动“上帝”没有耐心的推销是走过场顶尖推销员头脑里有目标，其他人则只有愿望到有鱼的地方去钓鱼守信乃推销之本把客户的心抓住从好奇心上下手做文章给不想喝水的马先吃些盐
坦诚销售：虚假只能害自己要成为一名销售心理专家笑是最好的推销与客户建立真诚的友谊世上没有人愿意被说服，惟一能说服的是他自己世界上最动听的语言是赞美勇于承认错误用事实说话，用感情推销
攻心销售：多为顾客着想激起客户的需求要多提示如何推销客户不感兴趣的产品曲径通幽打通秘书这道关不推销产品，而要去推销概念集中精神是对顾客最大的尊重适时沉默，扮酷不能怠慢任何一个顾客学习怎样走近客户应该帮助顾客解决问题而不是制造问题对访问的顾客要有所了解满意顾客写的赞美函永远是推销最有用的工具把顾客的盖头揭开顾客需要尊重激起顾客的好奇和贪婪心让顾客感到不吃亏
鼎势销售：变化条种套路推销之前先推销自己顶尖的销售员首先是一名人际关系专家热爱你的职业等时机成熟时再报价卓有成效地效仿他人成交胆怯和害羞会让你失去一切推销有时用耳朵比用嘴重要在穿着上要得体
顶尖推销员永远不停止学习
决战销售：做事必须到位“鞭子”的妙用打好销售太极拳打破与准客户的那道墙有鱼总比没有鱼好推销很欢迎双簧游戏销售就是把话说出来，把钱收回来推销中重要的是“问”多问几个“为什么”问，要问出你的水平把不简单的事做到简单不要担心异议不用为你的安全担心喋喋不休的推销员会令人反感推销离不开心灵的温暖节约时间，快刀斩乱麻表达感谢之情推销员有时也应说“不”“优良的服务就是优良的推销”

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>