

<<一周推销课>>

图书基本信息

书名：<<一周推销课>>

13位ISBN编号：9787504454881

10位ISBN编号：7504454885

出版时间：2005-10

出版时间：中国商业出版社

作者：闪中阔

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>

<<一周推销课>>

内容概要

本书内容包括：有产品就有好主顾、走向成交的杀手锏、无限制推销功课、完全成功的推销员、完全定位推销原则、口碑是推销员的最佳桂冠等。

## &lt;&lt;一周推销课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一天：有产品就有好主顾第一讲/推销员素质分析一、性格方面有二、不喜欢推销员的工作三、人际关系方面有四、日常行动有五、不善于进行商谈交涉六、成为优秀推销员的条件第二讲/推销员好客户才好一、学习推销说话术二、开场白谈话法三、正确的推销顺序四、高明的应酬谈话法五、总结谈话法六、成交的适当时机七、如何避免签约失败第二天：走向成交的杀手锏第一讲/掌握买方的心理一、买方喜欢哪一类型的推销员二、不受欢迎的推销员三、如何判断对方是否有意购买四、赞美对方4次五、如何打帮腔六、推销技巧应着重于眼部七、“不买”这句话里隐藏哪些涵义八、买方的顾虑九、采购者的心理十、买方心理的8个阶段第二讲/面对面杀手锏一、计划的拟定与说话的方法二、掌握关键人物心理的方法三、推进商谈的秘诀四、暗示谈话法五、应酬谈话法六、结论谈话法七、当客户说“我会考虑”时八、动之以情的谈话内容九、建立和谐的人际关系十、推销员的七种法宝第三天：无限制推销功课第一讲/目标的设定一、具有专家意识二、推销专家所需具备的能力三、身为推销专家的目标四、目标树立时的注意点五、目标一定要视觉化六、有效果的目标视觉化法第二讲/自信的强化一、发现问题可迈向成功二、使推销目标计划化的发现问题法三、开发推销能力目标之问题点发现法四、自信铸就“成功”五、朝有利点思考可倍增自信六、了解意识的机能七、了解潜在意识的机能八、了解观念和行动的关系九、正面观念强化法十、自我观念妨碍了行动十一、正面观念的描写法十二、制定实施计划的精神准备十三、想出实现计划的具体对策十四、成功来自于积极的情报收集十五、高明的推销情报收集法十六、评估情报的价值十七、推销情报之管理要领十八、推销者需开发创造力十九、主意创想之基本原则二十、以脑力激荡来创想点子二十一、以检查袁创想主意第三讲/生活的热情一、以宣言实行法约束自己二、向他人宣言实行的方法三、向自我宣言实行的方法四、达到目标来自于巧妙的时间管理五、什么时候是在浪费时间六、有效率的时间管理要领七、活用行动一览表八、活用时间的各种方法九、切记评价与反省十、每日、每周之评价反省法十一、活用评价表十二、定期检查成功目标第四天：完全成功的推销员第一讲/成功型推销说话术的重点一、注重问候礼仪二、使商谈迈向成功之路的言辞三、失败的推销言辞四、肯定的谈话法与否定的谈话法五、肯定的诱导询问法六、商谈时该说些什么话题七、作技巧性谈话时应注意哪些事项八、决定胜负的工作时间九、销售额与商谈时间成正比十、销售额与访问家数成正比十一、对方说“不”时十二、“考虑看看”等于拒绝辞十三、推销“顾客所能得到的优点”十四、法兰克林式说服法十五、信心十足一定卖得出去十六、不同的人采用不同的策略第二讲/促使推销成功的身体语言一、努力培养基础动作二、得体的服装与仪容三、“立正”是正确致礼的基础四、正确的礼仪将得到好的结果五、如何交换名片六、椅子的坐法与交谈姿势七、视线应放在何处?八、适当的对谈距离九、善用手部语言十、买方、卖方站着交谈时十一、肯定动作与否定动作十二、采用身体前后摆动的肯定动作十三、要以良好态度面对商谈十四、恶劣的态度将导致恶劣的结果十五、推销的诀窍--“谦赞感微”十六、发出销售信号十七、笑谈乃商谈的同义辞第三讲/合理的、科学的推销方式一、确实掌握商品知识二、高明的商品展示术三、推销用具是重要装备四、使用推销用具的优点五、设计洽谈备忘录六、举行职务演习七、别忘了做嘴部体操第五天：完全定位推销原则第一讲/事前的功课一、目标--使你朝方向迈进的关键二、准备--能做更有效推销说明的关键第二讲/“主攻”的能力一、询问--引起客户关心的关键二、利益--决定购买的关键三、反对--处理排拒的关键第三讲/约定的能力一、概括--能逐步得到客户认同的关键二、结束--要取得更多大订单的关键三、追踪--能使销售更确实的关键第六天：口碑是推销员最佳桂冠第一讲/建立口碑一、建立深刻印象，让人忘不了你二、笑傲商场所向无敌纵横商业联谊活动十诫第二讲/过程的操作一、如何做个称职的主人是成功宴会的关键要素二、商机回力棒怎么去就怎么回第三讲/口碑式营销总结一、吸引热门商机得到口碑与推荐的关键因素二、口碑式行销模式的建立是播种而非狩猎附录：海外传真一、若能妥善运用电话行销，将可为企业创造新契机二、针对正确的目标群，电话行销才能发挥效果三、事前演练、事后检讨，有助于提高电话行销的成功率四、电话行销的四项技巧若多加练习，必能运用自如五、企业对企业的直效行销，也要发挥直捣人心的效用六、愈来愈多的广告主愿意尝试直销广告，证明其市场潜力十足七、只要掌握诀窍，传真DM不但快速、省钱，效果更佳八、房地产的促销技巧五花八门，购房者可得擦亮眼九、广告歌谱出新乐章，广告歌曲推陈出新，使观众有视听新享受十、服务以促销为目的，服务将成为未来行销战略的重要一环，值得业者正视



<<一周推销课>>

章节摘录

书摘二、不喜欢推销员的工作 你讨厌推销员工作吗?而且讨厌推销员这个职业吗?你认为推销员的工作没有什么价值吗? 没有这回事。

俗话说：“没有营销就没有事业”，无论多好的商品，如果卖不出去就没有任何价值。

无论多么好的公司，没有业绩就无法成立。

支撑公司，使公司繁荣发展，全靠站在第一线辛苦工作的推销员。

或许有人认为内勤职员不必冒着风雪、顶着大太阳外出很让人羡慕。

因为他们遇到讨厌的人不必低头，成绩不好不会被骂。

若仅以这些因素来评断推销员，这种说法还可以成立。

凡事都有正、反两面。

我们从表面来看看推销员的工作，它有下列几项优点： 每天跟各种人碰面，可以获得很多情报。

不断地扩展人脉，可以结交到终生至友。

“人脉”这种财产是值得用任何东西交换的。

可以直接以肌肤感受到春、夏、秋、冬的自然变化。

或许大热天、寒冷天、下雨、刮风之日让人有些厌烦，但也能感受到四季不同的自然美景。

逐渐提高业绩，对公司有贡献，将很快出人头地。

成绩好，除了薪水外还可以领到很多奖金。

每天有变化，不会觉得工作无聊。

目标明确，值得工作。

从事推销员的工作比内勤职员更能磨练自己。

有下列想法的推销员乃踏上失败的第一步。

不想继续做推销员的工作。

觉得推销员的工作难为情。

不想做推销员的工作却被分配到这里。

经常有倦怠的感觉。

想找别的工作。

P4-5

<<一周推销课>>

编辑推荐

推销，真的那么难吗？“不！其实推销很简单！”一本有效提高业务员效率的推销课程，六天就可以全方位提高您的销售能力。

本书通过六天的课程训练，用简单、轻松而深蕴哲理的语言，向你讲述决定推销能否成功的种种细节。

当您看完后，你也会说：“推销，就这么简单！”

<<一周推销课>>

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>