第一图书网, tushu007.com

<<点石成金推销术>>

图书基本信息

书名：<<点石成金推销术>>

13位ISBN编号：9787508706603

10位ISBN编号：7508706609

出版时间：2005-1

出版时间：中国社会出版社

作者：马津

页数：262

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

内容概要

《点石成金推销术》从纵论推销、树立推销意识、备战推销、推销过程解析等方面具体解析推销技巧，让新入道的以及在道上迷茫的朋友，尽可能的缩短这个过程，使得朋友们能发挥悟性与韧性，理论联系实际，快速地成长。

<<点石成金推销术>>

书籍目录

前　言第一章　纵论推销第一节　推销是什么第二节　选择推销作为职业第三节　推销的误区第二章　树立推销意识第一节　自信与求胜欲第二节　推销，首先是自我推销第三章　备战推销第一节　充分了解自己的产品第二节　做充分的准备工作第三节　推销礼仪准备第四章　推销过程解析第一节　电话预约第二节　吸引顾客第三节　寻找顾客的需求第四节　控制洽谈气氛第五节　为顾客服务第六节　坚持和耐心第七节　达成交易第五章　顾客研究第一节　了解客户细节与差异需求第二节　顾客的拒绝第三节　面对精明客户第四节　针对棘手顾客的推销第五节　对顾客的服务才是推销的真谛第六章　推销技术揭秘第一节　出访客户设计第二节　绕过前台法则第三节　面谈的语言技巧第四节　口外秘籍第五节　应对对手的诋毁第六节　化解顾客异议第七节　面对事故第八节　给客户留下悬念第九节　诚实交往法则第十节　感人至深的推销第十一节　不要隐瞒商品的缺陷第十二节　五步推销法第十三节　柔性推销法第十四节　宠物交易法第十五节　反败为胜策略第十六节　要熟谙人性第十七节　顾客中心主义第十八节　面对未来第十九节　口碑效应第二十节　与客户培养感情第二十一节　点燃推销的激情第二十二节　马上行动，坚持到底第七章　掌握推销技术的意义第八章　你也可以成为推销高手第一节　推销应具备的素质第二节　你也能成为推销高手

章节摘录

一、人生就是推销你自己 太原一家刚刚起步的乳制品公司，招了一批做推销的刚毕业的大学生， 大家的任务就是跑到各个可能的客户那里去介绍和推荐。
一名女大学生来到 一家公司推销，拿出两袋样品，怯生生地说：“这是我们公司最新研制的新型乳制品，想请你们销售。
”经理好奇地打量了一眼这个文绉绉的推销员， 正要一口回绝，却被同事叫去接电话，便随口应了声：“你稍等。
”这是一 个好漫长的电话，等他打完电话之后，已经忘记了门口的这位推销员。
这样 这位推销员整整坐了几个小时的冷板凳。
快要下班的时候，经理才发现这位 等候回话的大学生，这时候他几乎都感动得要请她吃饭。
面对这个木讷于言 的书生，想起来自已经常与吹起来天花乱坠的推销员打交道的情形，这位老资格的经理内心一下子感到踏实了很多，于是他当场拍板进货。
这个案例说明，推销员在与顾客交往中，他首先需要用自己做事的风格 和人格魅力来吸引顾客。
现代推销强调的一个基本原则是：推销工作，首先 是自我推销。
所谓自我推销，就是让顾客喜欢你、信任你、尊重你、接受你 ，简而言之就是要让顾客对你抱有好感。
推销员必须推销自己。
必须愿意自我推销，让别人了解自己的工作，并 且争取他人承认自己的工作。
推销过程是与人打交道的过程，在推销活动中 ，人和产品同等重要。
顾客购买时，不仅看产品是否合适，而且要考虑推销 员的形象。
顾客的购买意愿深受推销员的诚意、热情和勤奋精神的影响。
调 查表明，顾客之所以购买你的产品，尤其是选择何种牌子的商品，并非是对 产品质量先有概念才决定的，而是因为对推销员的好感。
据美国纽约销售联 谊会统计，71%的人之所以从你那里购买，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。
一旦顾客对你产生了喜欢、信赖之情，自然会喜欢、信赖和接受你的 产品。
反之，如果一顾客喜欢你的产品但不喜欢你这个人，买卖也难以做成 。
并且，推销员只有“首先”把自己推销给顾客，顾客乐意与推销员接触， 愿意听推销员介绍时，才会为推销员提供一个推销产品的机会。
在实践中， 一些推销员不懂这一道理，见了顾客张口就说买不买，闭口就问要不要，十 有八九要碰壁的。
其原因在于，在顾客来接受你之前，推销员谈论产品、推 销产品，顾客本能的反应就是推诿、拒绝，让你及早离开。
一条推销戒律就 是：一开口就谈生意的人，是二流推销员。

编辑推荐

优秀的销售人员具有使客户满意的技巧。
成功的销售人员不仅让客户满意，而且让自己满意。
成功的销售人员具有让自己满意的艺术。
成功者决不放弃，放弃者决不会成功！
我也可以成为推销高手，我是骄傲的推销员。
《点石成金推销术》就是让新入道的以及在道上迷茫的朋友，尽可能的缩短这个过程，使得朋友们能发挥悟性与韧性，理论联系实际，快速地成长。

第一图书网, tushu007.com

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