

<<实用推销能力学到手>>

图书基本信息

书名：<<实用推销能力学到手>>

13位ISBN编号：9787508714929

10位ISBN编号：750871492X

出版时间：2007-1

出版时间：中国社会出版社

作者：胡锦建

页数：232

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>

## <<实用推销能力学到手>>

### 内容概要

正确的学习途径来自于选择正确的书籍。

唯有那些在总结无数前人成功与失败的推销经验基础之上，遵从循序渐进的法则，经过正确的逻辑安排，突显推销智慧的光泽的书籍才能成为这种正确的选择。

而本书就是属于这类书籍。

通过对世界多个优秀推销员的能力的精辟分析，通过对中外多个成功推销案例的经验总结，根据自己对推销工作的深刻认知，作者认为出色的推销能力来源于以下10个方面：充分的准备，正确的心态，诚实的品行，出色的口才，交际的手段，管理的思路，销售的艺术，谈判的技巧，成交的方法，服务的思想。

为了有针对性地提升推销能力，作者从实用的角度着手，按照科学的逻辑结构安排，每个方面都列举了大量提升能力的技巧和方法，使大家能够快学快用，在最短的时间内达到推销能力的迅速提升。

## <<实用推销能力学到手>>

### 书籍目录

第一章 推销要有充分的准备 了解推销员的工作性质 做好成为优秀推销员的思想准备 从事销售工作必备的道具 初步熟悉各种礼仪规范 掌握搜集潜在顾客信息的方法 掌握与潜在客户联系的方法 掌握与潜在客户约见的方法 掌握优秀推销员斩服饰礼仪 掌握交谈时礼仪规范 掌握各种餐桌礼仪第二章 推销要有正确的心态 培养业务员的第二天性 培养业务员自己的信念 有不达目标决不罢休的决心 在工作中时刻保持高涨的热情 信息是成功的第一秘诀 摒弃自卑意识 掌握确立自信心的基本方法 学会承受痛苦的改变 保持乐观,时刻微笑 用坚持的意志推动自己走出门去第三章 推销要有诚实的品行 推销就是推销你自己 向客户推销你的人品 金牌业务员的首先规范 道德规范与推销效果 控制你在别人心中的形象 树立自己的社会道德形象 用正当服务赢得生意 可靠和信任是你的职业生命 做一个诚实的业务员 不要轻易攻击竞争对手第四章 推销要有出色的口才 掌握说话的艺术非常必要 谈论令客户愉快的话题 有效询问是一种好方法 学会聆听是最好的技巧 有时候适度沉默尤为重要 用幽默打开客户的心扉 适当恭维更能够打动客户的心 运用适当强调的语言 促成的话语有讲究 交谈中应避免的弊病第五章 推销要有交际的手段第六章 推销要有管理的思路第七章 推销要有销售的艺术第八章 推销要有谈判的技巧第九章 推销要有成交的方法第十章 推销要有服务的思想

<<实用推销能力学到手>>

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>