

<<现代推销技能>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技能>>

13位ISBN编号：9787542914200

10位ISBN编号：7542914200

出版时间：2005-3

出版时间：立信会计出版社

作者：邱少波 编

页数：353

字数：372000

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>

<<现代推销技能>>

内容概要

本书是一本关于“为了生存，如何赢得顾客的技巧”丛书。

侧重围绕如何推销，采用进程的方法采取该材料，从如何了解顾客，如何识别潜在的顾客，到如何接近顾客，如何与顾客进行沟通，让顾客认识产品和服务的价值，从而清楚隔阂，最终达到成交的目的。

本书侧重于“如何推销”，采用过程的方法来组织材料：从如何了解顾客，如何识别潜在顾客，到如何接近顾客，如何与顾客进行沟通，使顾客认识产品和服务的价值，从而消除异议，最终达成交易。

为了帮助学生学以致用，我们在本书中特设课堂演练，并编排了大量的例子和练习，目的在于要让学生在走出校门之前，便能掌握基本的推销技能。

通过练习，切实提高学生的描述商品和能力、销售展示的能力、解决顾客异议的能力、建立和维护客户关系的能力、达成交易的能力和自我推销及管理的能力。

本书是一本实务性很强的教材，既可作为高职高专市场营销专业学生的教材，也可作为企业营销人员，销售人员的培训材料。

<<现代推销技能>>

书籍目录

第一章 推销概述 学习目标 第一节 现代推销 第二节 推销原则 小贴士 顾客心里需要的类型 小贴士 如何才能建立起信任感 小贴士 针对不同顾客的说服 第三节 推销职业 第四节 成功的推销员的素质 第五节 推销过程 本章重点 本章联系 第二章 推销要素 第一节 推销人员 小贴士 推销员应注意的一些基本形象要求 小贴士 与顾客交往的礼仪 第二节 推销品 小贴士 部分产品使用价值 第三节 顾客 本章重点 本章联系 第三章 顾客消费心理 第一节 顾客需求 第二节 顾客购买 第三节 顾客购买类型 本章重点 本章联系 第四章 寻找和识顾客 第一节 准顾客 第二节 寻找准顾客 第三节 认定准顾客资格 本章重点 本章联系 第五章 接近顾客 第一节 接近顾客的含义 第二节 接近顾客的技巧 本章重点 本章联系 第六章 沟通的技能 第一节 沟通概述 第二节 沟通的过程和障碍 第三节 沟通的态度和技巧 本章重点 本章联系 第七章 推销洽谈的技能 第一节 洽谈目标和原则 第二节 进入销售主题的技巧 第三节 洽谈的技能 本章重点 本章联系 第八章 处理顾客异议 第一节 顾客异议 第二节 处理顾客异议的原则 第三节 处理顾客异议的策略 第四节 处理异议的技能 本章重点 本章联系 第九章 达成交易的技能 第一节 达成交易的含义 第二节 巧妙报价 第三节 成功技能 本章重点 本章联系 第十章 客户服务 第一节 客户服务 第二节 顾客抱怨 第三节 客户渗透 本章重点 本章联系 第十一章 推销管理技能 第一节 自我管理 第二节 时间管理 第三节 信息管理 第四节 客户管理 本章重点 本章联系 主要参考文献

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>