

<<推销员5堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<推销员5堂必修课>>

13位ISBN编号：9787563917662

10位ISBN编号：7563917667

出版时间：2007-4

出版时间：北京工业大学

作者：刘小建

页数：198

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>

<<推销员5堂必修课>>

内容概要

《推销员5堂必修课：推销员完全定位成交法》的特点是注重一线推销人员的感受，把推销人员每天可能遇到的实际问题和困惑，分解为各种具体的细节和要点，分别进行讲解和指导。通过每课“二讲”的内容，告诉广大营销人员：“谁是最优秀的推销员”，“怎样在市场中给自己定位”，“为什么说最好的客户是朋友”，“理解对方是成交的基础”，“守住老客户才有新客户”，这是每一个推销员必须明白的问题。

<<推销员5堂必修课>>

书籍目录

第一课 推销员的必备知识 第一讲 为成功做好准备 第二讲 推销员自我管理秘诀
第二课 市场中给自己定位 第一讲 了解你的市场 第二讲 寻找业务伙伴
第三课 最好的客户是朋友 第一讲 分析业务伙伴 第二讲 建立亲密、和谐的关系
第四课 理解对方是成交的基础 第一讲 了解客户面临的问题 第二讲 敲定业务有妙招
第五课 守住老客户才有新客户 第一讲 售后管理 第二讲 完全细节成交法

<<推销员5堂必修课>>

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>