

<<派力营销思想库>>

图书基本信息

书名：<<派力营销思想库>>

13位ISBN编号：9787800018572

10位ISBN编号：7800018571

出版时间：1999-09

出版时间：企业管理出版社

作者：屈云波(主编)

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>

<<派力营销思想库>>

内容概要

内容简介

每家公司都有这样的业务员（不论新手还是老手），工作努力但业绩平平，他们对于自己在推销方面的问题困惑不解，不知如何去突破横于面前的障碍；他们局限于本身的观念及行为范畴之中，无法向前超越一步。

本书第一

部分的目的就是在于为定点巡回、直接销售的业务人员提供一套专业水准的推销知识、技巧和经验，帮助这些业务员能够前瞻未来，开创出崭新的局面，成为一名杰出的推销奇才。

对于大多数销售经理来说，如何去构建一个组织有序的，既省时省钱又能提高业务员销售成绩的训练计划，的确是一个费神的难题。

而本书的第二

部分就是一本告诉您如何做的手册。

书中有许多实际运用方法，对尚无销

售训练计划或只需要部分指导的销售经理们来说，都将帮助您增强自信，提高士气，倍受激励地去建立一支更具竞争精神并富有成效的销售队伍。

书籍目录

目录

第一部分 业务员推销技巧（一）

第一章 什么是专业销售

- 1.1 专业销售的概念及重要性
- 1.2 有效认识定点巡回之方式
- 1.3 重新认识与客户的交往
- 1.4 自我管理达成飞跃
- 1.5 业务员的重要一面 企划
- 1.6 小结
- 1.7 理解练习题

第二章 业务员的基本素质

- 2.1 业务员的形象
- 2.2 有助于销售的人品与性格
- 2.3 业务员应具备的基本体态语言
- 2.4 业务员应克服的痼疾
- 2.5 小结
- 2.6 理解练习题

第三章 销售前的准备和计划

- 3.1 目标的定立
- 3.2 如何选择客户
- 3.3 制定行动计划
- 3.4 最后的准备
- 3.5 小结
- 3.6 理解练习题

第四章 与客户初步接触的技巧

- 4.1 与客户初步接触的目的
- 4.2 初步接触的话题
- 4.3 初步接触时的表达方式
- 4.4 为再访做准备
- 4.5 小结
- 4.6 理解练习题

第五章 说服销售的技巧

- 5.1 了解客户的需求
- 5.2 说服销售
- 5.3 说服销售的一般技巧
- 5.4 说服销售的要点
- 5.5 小结
- 5.6 理解练习题

第六章 处理异议的技巧

- 6.1 异议的功能
- 6.2 异议的真与假
- 6.3 处理异议的态度
- 6.4 处理异议的方法
- 6.5 理解练习题

第七章 终结成交的技巧

<<派力营销思想库>>

7.1 终结成交

7.2 终结成交的时机

7.3 终结成交的策略

7.4 终结成交后的要点

7.5 小结

7.6 理解练习题

第二部分 业务员推销技巧(二)

第一章 行动管理

1.1 如何设定行动基准

1.2 如何提高销售效率

1.3 是否活用预定拜访表

1.4 如何战胜竞争企业

1.5 业绩低迷不振时,应如何采取行动

1.6 新产品的销售能使营业力活性化

1.7 小结

第二章 销售管理

2.1 自我管理

2.2 时间管理

2.3 产品品质管理

2.4 零退件管理

2.5 订单品质管理

2.6 是否实行ABC分析

2.7 是否依不同的客户及产品进行营销管理

2.8 是否怠惰于选定客户

2.9 达成销售目标的要诀

2.10 小结

第三章 客户管理

3.1 是否分析客户,予以适切的管理

3.2 是否充分意识到完全回收货款

3.3 是否实施资信调查

3.4 是否实施对客户的经营分析

3.5 小结

第四章 开发新客户

4.1 是否积极的开发新客户

4.2 是否有万全的拜访准备

4.3 能否凭借当面接触吸引对方

4.4 是否依自己的方式进行商谈

4.5 小结

第五章 顾问式推销法

5.1 是否朝着顾问式推销法的方式进行

5.2 提供何种资料情报呢

5.3 店铺产品陈列的指导重点

5.4 能否指导传单广告及信函广告

5.5 小结

第三部分 成功的销售训练

引言

第一章 新时代的业务员训练

<<派力营销思想库>>

- 1.1 业务员训练的反省
- 1.2 业务员的新形象
- 1.3 未来的业务员训练
- 第二章 训练实务
 - 2.1 训练要点
 - 2.2 怎样确定训练需求
 - 2.3 如何编写训练计划
 - 2.4 如何进行销售训练
 - 2.5 销售训练中的角色扮演
 - 2.6 如何利用销售会议训练
 - 2.7 如何在工作中训练
 - 2.8 训练工具
 - 2.9 如何训练新业务员
 - 2.10 如何训练有经验的业务员
- 第三章 课程计划
 - 3.1 公司及市场状况
 - 3.2 产品知识
 - 3.3 专业销售技巧
 - 3.4 如何进行销售介绍
 - 3.5 如何在销售中利用视像工具
 - 3.6 如何处理拒绝
 - 3.7 如何助销陈列
 - 3.8 如何培养良好的工作习惯
 - 3.9 小结
- 第四章 销售手册
 - 4.1 标准化的目的
 - 4.2 销售手册的重要性
 - 4.3 销售手册的内容
 - 4.4 销售手册的实例
- 第五章 销售训练手册
 - 5.1 销售训练手册的功用
 - 5.2 销售训练手册的实例
- 第六章 担任训练人员的训练
 - 6.1 师资训练的重要性
 - 6.2 师资训练的专业化
 - 6.3 自我分析与自我启发的建议
 - 6.4 美国的业务员训练实例
- 附录1 派力公司销售培训服务简介
- 附录 派力专业销售技巧培训日程表

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>