第一图书网, tushu007.com

<<顶好营销>>

图书基本信息

书名：<<顶好营销>>

13位ISBN编号：9787800116957

10位ISBN编号：7800116956

出版时间：2002-5

出版时间：知识产权出版社

作者：(美)赞斯等

页数：210

字数：160000

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

作者通过一套行之有效的训练方法，帮助营销人士掌握绝佳的处理客户关系方法，以保持乐观良好心态和积极进取精神，塑造“顶好”人生。
本书意在打破传统销售模式，创造非凡的业绩。
本书为读者提供一整套全新的理念与技巧，告诉营销人员应该让客户成为自己的伙伴、朋友同客户建立更有效、更坚实、更满意的关系，从而实现销售业绩的飞跃。
作者提出的“合作销售”模式开创了销售领域的新天地。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

托马斯·戈登博士（Dr.Thomas Gordon）是美国著名心理学家，白宫儿童顾问，曾获诺贝尔和平奖提名，是戈登国际培训公司创始人。

以他的名字命名的顶好人生培训方式——戈登模式已经风靡全球，在全球500强企业中得到应用。他的《顶好人生培训丛书》被译成30多种文字

书籍目录

前言致读者引子 两种经营理念 一、专业营销员看待销售 二、托马斯·戈登：一位心理学家对销售的看法第一章 为何传统的销售模式不能行之有效 一、购买者与消费者之间的关系 二、营销者与销售经理之间的关系 三、营销员与购买过程相关人员之间的关系 四、销售培训 五、有组织的政策 六、如果人们不再忍受原来的生意关系 七、本章小结第二章 销售行业的模式选择 一、观念改革 二、本章小结第三章 合作模式中的销售 一、放弃销售过程中的步骤 二、控制和压力会造成抵制 三、营销员必须创造一个有利于客户做出决定的环境 四、营销员必须把自己看成顾问 五、营销员必须创造价值 六、本章小结第四章 如何更有效地听取客户和他人的意见 一、为什么我们不能成为更好的听众 二、做一位好听众的技巧 三、需要养成的习惯 四、本章小结第五章 通过倾听取得更大的销售业绩 一、倾听客户的需求和顾虑 二、倾听客户反对改变的意见 三、倾听客户投诉和其他问题 四、客户投诉 五、其他问题 六、本章小结第六章 如何在自我表述上有新突破 一、有效的自我公开 二、应付带来麻烦的客户行为 三、面对客户 四、“你信息”最好不用 五、本章小结第七章 真诚交流的影响第八章 如何达到双赢地解决问题第九章 构图未来或听从未来后记致中文版读者

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