第一图书网, tushu007.com

<<中国推销员必读大全>>

图书基本信息

书名：<<中国推销员必读大全>>

13位ISBN编号：9787801094919

10位ISBN编号：7801094913

出版时间：2002-10-01

出版时间：中央编译出版社

作者：杰夫

页数：12,477页

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书采撷中外大量生动的实际事例，按照现代推销活动的先后程序和行为步骤，全面分析了现代推销活动的基本思想，阐述了推销行为的一般法则，探讨了丰富多彩的推销技巧与推销手法，集中展示了现代推销工作中的制胜奥秘与赢家策略。

第一图书网, tushu007.com

<<中国推销员必读大全>>

书籍目录

第一章 推销工作的基本思想
第二章 推销市场的分析
第三章 推销之前的准备工作
第四章 寻找与接近顾客
第五章 如何顺利成交
第六章 顾客购买心理透视
第七章 商品价格策略
第八章 如何成功地掌握推销语言
第九章 运用身体语言帮助推销
第十章 几种有效的推销技巧
第十一章 诱导顾客购买18法
第十二章 对待不想购买顾客15法
第十三章 第一流的促销法
第十四章 推销绝招18法
第十五章 名种不同商品的推销技巧
第十六章 怎样运用广告战术
第十七章 如何使用公关艺术
第十八章 推销员的礼节

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