

<<推销员最新实战手册>>

图书基本信息

书名：<<推销员最新实战手册>>

13位ISBN编号：9787801286628

10位ISBN编号：7801286626

出版时间：2007-4

出版时间：中国言实出版社

作者：荀志强

页数：347

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>

<<推销员最新实战手册>>

内容概要

如果选择了推销，本书正是你迫切需要的一本非常实用的工具书，它不仅深入浅出地阐述了推销的一般知识、基本规律，而且在实用性、可操作性上有较大的突破，尤其值得一提的是，它概述了成功推销的至高上乘的黄金法则，堪称金牌推销员的制胜法宝。

本书的理论和操作实务将改善你的推销生涯，快速提升你的专业能力和竞争力，使你更加自信，乐观、游刃有余地开展销售工作。

<<推销员最新实战手册>>

书籍目录

第一章 为何选择做推销 第一节 做推销员有哪些意想不到的好处 第二节 为推销正名第二章 推销员的必备素质 第一节 推销员秘备的心理素质 第二节 推销员应具备的品德 第三节 推销员的礼节要求 第四节 推销员的业务素质 第五节 超级推销员的成功特质 第六节 融自己于推销之中 第七节 做一个优秀的观察家第三章 开发客源 第一节 寻找推销对象 第二节 发掘潜在客户的技巧 第三节 选择推销对象 第四节 评判推销对象 第五节 避免老客户流失的办法第四章 争取第一次推销成功 第一节 了解成功推销“三部曲” 第二节 做好计划 第三节 第一次推销 第四节 如何使客户喜欢你 第五节 如何真正接近客户？

第五章 推销的口才艺术 第一节 推销的语言 第二节 面谈的要领 第三节 业务商谈的技巧 第四节 报价的艺术 第五节 产品说明的技巧 第六节 在正确的时候提出正确的问题 第七节 电话推销技巧 第八节 推销失败后的商谈原因梳理第六章 推销员的心理战术 第一节 掌握顾客心理的三大条件 第二节 掌握顾客消费的十一种心理 第三节 抓住顾客心理的四种推销方式 第四节 激发顾客购买欲望 第五节 了解顾客拒绝的心理 第六节 阴碍成功的十五种“内心阻力” 第七节 推销员的心理感情培训法第七章 推销模式、策略与技巧第八章 避免失误，战胜拒绝第九章 百分之百收款秘诀第十章

<<推销员最新实战手册>>

媒体关注与评论

一个推销员的成就取决于其深度，厚度究竟如何。

一生中惟一卖出的产品就是你自己。

推销员最宝贵的财富就是了解推销过程中何时太过分，何时又嫌不足。

天下的事情，没有轻轻松松，舒舒服服让你获得的，凡事一定要经过苦心的追求经验，才能真正明了其中的奥秘而有所收获。

推销是一项报酬率最高的艰难工作，也是一项报酬率最低的国松工作。

<<推销员最新实战手册>>

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>