

<<强势推销>>

图书基本信息

书名：<<强势推销>>

13位ISBN编号：9787801515124

10位ISBN编号：7801515129

出版时间：2002-1-1

出版时间：海潮出版社

作者：林有田

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>

<<强势推销>>

内容概要

本书实务学理并重，可以现学现用，帮助您快速倍增业绩，登上另一个事业的高峰。

本书从加强业务人员心理素质，鼓舞自我的“精神力”进阶，循序渐进地介绍如何作好访问准备以接近顾客？

如何进行说服？

如何克服顾客的异议……一直到成交收款为止，使顾客永远满意。

<<强势推销>>

书籍目录

第一章 精神力	成功业务人员的基本条件
第二章 策划力	访问计划与推销准备
第三章 战器力	销售用具的制作与装备
第四章 接近力	成功的接触技巧及商品说明
第五章 说服力	赢取顾客同意的商谈技巧
第六章 转化力	销售障碍的沟通突破要诀
第七章 应对力	价格障碍的克服技术
第八章 成交力	谈妥生意的缔结技巧
第九章 满意力	售后服务与抱怨处理
第十章 收款力	百分之百的收款要诀

<<强势推销>>

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>