

<<推销实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销实战技巧>>

13位ISBN编号：9787801629425

10位ISBN编号：7801629426

出版时间：2004-7

出版时间：经济管理出版社

作者：王孝明

页数：361

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>

<<推销实战技巧>>

内容概要

本书着重从推销技巧的角度出发，主要介绍了推销的准备工作、推销员自身的修养培养、自我管理、开拓客户的诀窍、面对客户质疑的处理方法、把握成交的机会以及如何做好客户管理工作等方面的内容。

相信本书能帮助奋斗在推销一线的人士成功地走向推销事业的巅峰。

<<推销实战技巧>>

书籍目录

前言第一章 推销务必有备而来准备1：透析市场环境准备2：准确了解客户状况准备3：清晰掌握企业知识准备4：精通商品知识准备5：精确把握客户诉求准备6：广泛收集推销信息准备7：订立推销计划第二章 推销务必重视修养修养1：重视衣着打扮修养2：说话要讲究艺术性修养3：培养业务素质修养4：提升法律素养修养5：培养良好的形象风度修养6：提升心理素质修养7：培养品德素质修养8：永葆热情的态度第三章 推销员必备好敲门砖敲门砖1：最新、最便捷的敲门砖：电子邮件敲门砖2：最传统有效的敲门砖：推销信敲门砖3：最方便的敲门砖：电话敲门砖4：最具诱惑力的敲门砖：优惠券、奖品敲门砖5：最有力的敲门砖：宣传小册子敲门砖6：最高效的敲门砖：会议推销第四章 推销务必广寻客户方法1：查阅资料，寻找客户方法2：参与社会活动，寻找客户方法3：老客户介绍新客户方法4：善于约见客户第五章 推销务必讲究技巧第六章 推销务必重视特色第七章 推销务必善于处理异议第八章 推销务必直面拒绝第九章 推销务必精于成交第十章 推销务必留住客户第十一章 推销务必脱离误区第十二章 推销务必善于管理自己参考文献后记

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>