

<<学推销>>

图书基本信息

书名：<<学推销>>

13位ISBN编号：9787806416181

10位ISBN编号：7806416188

出版时间：2003-1

出版时间：中原农民出版社

作者：邱汉南 编

页数：258

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>

<<学推销>>

内容概要

《金土地工程学技能闯事业系列·学推销：王牌推销员点津》提示：推销是适合“白手起家者”参与的极富挑战性的事业；以实物和服务为媒介，让客户接受的秘诀；以微笑打动人，以语言征服人，以推销品服务人；寻找客户，说服客户，击败对手的办法；面对拒绝，背对成功，转身就是财富。此书献给为生活而寻找工作，为创业而寻找机会的人们。

<<学推销>>

书籍目录

第一章 与初学者聊推销 第二章 推销基础知识 第一节 推销的定义及相关因素 一、推销员 二、推销对象 三、推销客体 四、推销技术 五、推销工具 第二节 推销的作用与意义 一、从宏观上考察 二、从微观（企业）角度看 三、从个人角度看 第三节 推销学与相关学科的关系及推销程序 一、与市场营销学的关系 二、与广告学的关系 三、与现代心理学的关系 四、推销的程序 第三章 推销员的素质与能力 第一节 推销工作的难点 一、推销工作是逆人性的 二、拒绝与挫折 第二节 正确对待和化解推销难点的思路 一、推销是光明正大的事业 二、推销与拒绝是一对孪生兄弟 三、客观地认识拒绝，尽量淡化拒绝带来的心理压力 四、勇敢面对客户 五、拒绝是人类最常见的行为之一 第三节 成功推销员的必备素质与能力 一、具有高度的自信与百折不挠的毅力 二、热爱学习、善于学习 三、具有良好的工作作风与工作习惯 四、具有高尚的职业道德 第四节 推销员应具备的知识 第五节 推销员的智商与情商 第四章 推销礼仪 第一节 推销礼仪的概念、意义和原则 第二节 推销员的仪表与服饰 第三节 推销员的礼仪 第五章 沟通技巧 第一节 沟通的概念与必要性 第二节 沟通的一般过程及其规律与特征 第三节 沟通的媒介 第四节 有效的沟通技巧 第六章 求职与企业调查 第一节 求职常识与技巧 第二节 求职者对任职企业的调查 第三节 推销品及营销政策调查 第七章 寻找客户与客户调查 第八章 制定推销方案 第九章 约见与接近 第十章 面谈的艺术 第十一章 客户异议及其处理技术 第十二章 成交及其后续工作 第十三章 提升推销业绩的途径

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>