

<<做大>>

图书基本信息

书名：<<做大>>

13位ISBN编号：9787121011917

10位ISBN编号：7121011913

出版时间：2005-8

出版时间：电子工业出版社

作者：直销妇女联盟

页数：262

字数：245000

译者：彭一勃

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>

<<做大>>

内容概要

献给全世界4400万名依靠网络营销或家庭式事业发展并致富的人们。

本书将会把你与89位取得了辉煌成就的成就人士联系在一起。

用你跳出过时的硬性销售误区，选择一条前途光明的新路，并将你的企业之梦从平凡引向辉煌。

来自世界知名直销公司安利、雅芳、Pampered Chef的101位优秀直销业务员，在本书中讲述了三种目前最流行的直销模式——多层网络销售、家庭聚会、面对面方式的实质、运做的特点、需要具备的知识技能以及成功的经验，帮助新进直销人员了解流行直销模式，选择所进入的直销公司，帮助直销从业人员学习成功经验，提升直销业绩，帮助有关企业及人员，根据自身产品特点，设计适合的直销模式。

<<做大>>

书籍目录

引言第1章 开创你的直销业 1 把每一天都当做从业的第一天 2 把“为什么”联系起来 3 打响事业的第一炮 4 事业就是事业 5 从交谈到建立联系 6 克服被拒绝的恐惧，迈向成功 7 知道这些就够了 8 重在实践 9 协调成功启动阶段的6个重要方面 10 工作在先，享乐在后第2章 预约及新人指导 11 用新的预约重新恢复业务 12 最大化地利用每次展示会 13 以要求结束、以赠与开始 14 传送潜意识信息 15 掌握你的日程安排 16 克服电话恐惧症 17 在变化中满足市场要求 18 深化与培训对象的联系第3章 销售的艺术 19 持续销售 20 自然销售法——对话的神奇力量 21 问题即是答案 22 说明价格的合理性 23 体现自我，建立信誉 24 成功的聚会是销售量和订单的保证第4章 指导和组建你的团队第5章 指导你的团队第6章 培养领导技巧第7章 商务财政管理第8章 将家庭与事业结合起来第9章 科技企业第10章 成功战略附录译者后记

<<做大>>

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>