第一图书网, tushu007.com

<<超级推销>>

图书基本信息

书名：<<超级推销>>

13位ISBN编号：9787204062195

10位ISBN编号：7204062191

出版时间：2003-05-01

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：周树清

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

内容概要

该书由五篇组成。
第一篇指出了推销员成功的秘诀即“制定一个合适的目标”，没有目标的销售员就像没有指南针的海中行船；第二篇分析了推销对象——顾客的购买心理、行为、习惯和消费特征，从五个方面对顾客进行了详细的分类；第三篇是本书的重点内容，即“推销六步”介绍了推销工作的基本步骤、程序。正确处理了这六大步骤，你的推销就成功了。
第四篇为“销售管理”，论述了推销员如何在一定管理制度下提升销售效率。
最后一篇为您展

书籍目录

第一篇 目标
第一章 成功秘诀：一个好目标
第二章 实际目标的“工具”
第二篇 顾客
第三章 人心可测：顾客类型及分析
第三篇 推销六步（上）
第四章 搜索和接近顾客
第五章 商品介绍的方法
第四篇 推销六步（下）
第六章 处理异议的艺术
第七章 完成交易和签约的秘诀
……
第五篇 销售管理
第十一章 销售难题的解决和效率的提升
第十二章 推销员的管理和训练
第六篇 成败
第十三章 成功：18位世界推销大王现身说法
第十四章 失败：推销员常犯的16个错误

第一图书网, tushu007.com

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