第一图书网, tushu007.com

<<如何成为造雨人>>

图书基本信息

<<如何成为造雨人>>

内容概要

造雨！
造雨！

在今天的商业文化中，推销是竞争最激烈的领域之一。
面对不断激增的产品和服务，选择的可能也是纷繁复杂的。
要想成为推销之星，你秘须造雨！
造雨人是人人心向往之的推销员；造雨人把交易的艺术提高到新的水平；造雨人替公司挣最多的钱，也替自己挣最多的薪水，因而极受尊敬。
无论造雨人推销的是何种商品或服务，总归是有效和成功的。

作者简介

杰弗瑞·J.福克斯（Jeffrey J.Fox)国际级营销管理大师，哈佛大学MBA，创办福克斯营销顾问公司。此前是雅芳公司康涅狄公部的首席营销顾问，同时担任罗提特公司营销副总裁、皮尔斯贝瑞名酒公司部门营销总监等。
福克斯公司曾被《华尔街日报》等大幅报道，放选哈佛商学院顶尖一百

<<如何成为造雨人>>

书籍目录

开场白一、　造雨人守则二、　为什么顾客要和我们做生意？
三、　遵从行销的第一戒律四、　顾客才不在乎你呢五、　商业拜访前后先备妥计划六、　到有大鱼的地方鱼七、　“秀”钱给他们看八、　地震也不管九、　销售必胜绝技（一）十、　挑餐厅最舒服的椅子坐十一在销褒会面时千万别喝咖啡十二、　午餐约会不是去吃午餐的十三、　衬衫口袋里别放笔十四、　销售必胜绝技（二）十五、　造雨人把顾客的异议变为共同目标十六、　把现在的工作变成下一件工作的起点十七、　将每一个人都视为潜在客户十八、　注意最明显的成交信号十九、　销售必胜绝技（三）二十、　每天可能地回电二十一、　了解交易成功的算式二十二、　小心时间和区域管理的迷思二十三、　品酒会前先尝酒二十四、　敢当傻瓜二十五、　始终作投资回报分析二十六、　别忘记：每个人都有关系二十七、　听出中话二十八、　“洋葱化”的目的二十九、　不想知道答案，就不要提问题三十、　没有开会三十一、　报像作秀，拍案才有钱三十二、　对保姆的忠告三十三、　销售必胜绝技（四）三十四、　施与取三十五、　五下午的销售……

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