

<<业务员实战手册>>

图书基本信息

书名：<<业务员实战手册>>

13位ISBN编号：9787301082485

10位ISBN编号：7301082487

出版时间：2005-2

出版时间：北京大学出版社

作者：本书编委会 编

页数：191

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>

<<业务员实战手册>>

内容概要

这本实战手册针对每个推销步骤必将面临的棘手问题，提出有效的实战应对技巧。

本书为你建构了“实战技巧”及“资源平台”两大平台。

“实战技巧”让您精进专业推销技巧；“资源平台”上有30个实战范例，让您累积推销经验。

更重要的是，本书能使您在此基础上不断扩充推销技巧和经验，从而向更高的目标挑战，并取得成功。

本书具有以下四大特点：
体系导向：每本书都提供一个完整的系统，让您能系统地建构您专业领域的解决方案。

思考导向：以要点回顾（Check Point）的方式，引导您细腻地思考，觉察以往的得失，领悟成败的缘由；

实用导向：通过工作表单（Work Sheet）及计划表（Plan Form）引导您系统地完成年度营销计划书的具体制作。

<<业务员实战手册>>

书籍目录

第1章 推销准备平台实战技巧 1-1 增加您潜在客记有涵盖率实战技巧 1-2 提高您推销的胜率——专精于您的商品知识实战技巧 1-3 推销准备的资源平台第2章 初次接触客户实战技巧 2-1 开场白的战术实战技巧 2-2 面对初次见面的客户，您如何立即赢得他的好感实战技巧 2-3 面对初次见面的客户，您如何立即引起他的注意实战技巧 2-4 初次接触客户的资源平台第3章 促使客户改变决定实战技巧 3-1 状况询问法实战技巧 3-2 问题发现型询问法实战技巧 3-3 问题扩大型询问法实战技巧 3-4 评价型询问法实战技巧 3-5 问题解决型询问法实战技巧 3-6 促使客户改变决定的资源平台第4章 确认客户需求实战技巧 4-1 确认客户需求优先顺序的技巧实战技巧 4-2 确认客户需求的资源平台第5章 产品说明实战平台实战技巧 5-1 先找出客户利益在作产品说明实战技巧 5-2 养成JEB+Confirm的商品说明习惯让您变得非常有说服力实战技巧 5-3 产品说明的资源平台第6章 展示技巧实战平台实战技巧 6-1 销售重点能倍增展示说服力实战技巧 6-2 通过证明说服您的客户实战技巧 6-3 展示技巧的资源平台第7章 异议处理实战平台实战技巧 7-1 解读客户“不购买”的心态实战技巧 7-2 牢记“说赢客户”不等于成交实战技巧 7-3 应对言不由衷的客户的技巧实战技巧 7-4 异议处理的资源平台第8章 缔约技巧实战平台实战技巧 8-1 选运用缔约策略实战技巧 8-2 面对“难下决定的客户”的缔约实战实战技巧 8-3 面对“听觉型”、“视觉型”、“触觉型”、“独裁型”、“分析型”、“务实型”、“人际型”的缔约实战实战技巧 8-4 缔约技巧的资源平台第9章 客户关系维护平台实战技巧 9-1 建立永远的客户关系实战技巧 9-2 客户关系维护资源平台第10章 成为大师实战技巧 10-1 自我改善的第一步——认识自己实战技巧 10-2 培养您的第二天性——专家级业务员的信念第11章 职业性向测验平台实战技巧 11-1 盖登氏性向测验平台

<<业务员实战手册>>

媒体关注与评论

专业的推销人才天生在丰田 IBM 施乐吗？

杰出的业务员是培训出来的，不是天生的。

作为推销业务员，您够专业吗？

不要怀疑推销培训的价值，重要的是要找到有效的培训教程。

本书是中外一流企业顶尖业务员实战经验与智慧的结晶 “我们培养专家”是我们一贯的宗旨

“实战技巧”、“资源平台”两大平台协助您积累推销经验，循序渐进掌握专业推销技巧，尽快成长为优秀业务员。

<<业务员实战手册>>

编辑推荐

专业的推销人才天生在丰田 IBM 施乐吗？

杰出的业务员是培训出来的，不是天生的。

作为推销业务员，您够专业吗？

不要怀疑推销培训的价值，重要的是要找到有效的培训教程。

本书是中外一流企业顶尖业务员实战经验与智慧的结晶 “我们培养专家”是我们一贯的宗旨

“实战技巧”、“资源平台”两大平台协助您积累推销经验，循序渐进掌握专业推销技巧，尽快成长为优秀业务员。

<<业务员实战手册>>

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>