

<<王牌营销员培训宝典>>

图书基本信息

书名：<<王牌营销员培训宝典>>

13位ISBN编号：9787301109298

10位ISBN编号：7301109296

出版时间：2006-9

出版地点：北京大学

作者：张利库

页数：291

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>

## <<王牌营销员培训宝典>>

### 内容概要

企业营销人员可以分为三个层级：最低层级是送货员，只动腿，动手；大多数营销员属于中间层级，即推销员，除了要动腿、动手之外，还要动嘴；而最高层级就是王牌营销员，不仅要动腿、动手、动嘴，更重要的是要善于动脑，能利用系统整体能力和团队运作将一系列营销功能充分发挥出来。中国顶级营销专家张利庠博士长年致力于营销人员技能和素养的研究及培训，成果斐然。他成功举办了“王牌营销员全封闭强化训练营”近百期，为数百家企业培训营销员总计超过五万人，使受训企业销售业绩普遍提升30%以上。

《王牌营销员培训宝典》汇集了张博士15年的营销培训心得，系统介绍了营销员的最高层级——王牌营销员的历练过程，详细阐述了王牌营销员的十步标准推销流程、四种专业营销技巧、九项专业营销修炼和拓展训练指导。

本书具有极高的实战性和可操作性，让你看了就能学、学了就能做、做了就能赢！

## <<王牌营销员培训宝典>>

### 作者简介

张利庠，男，山东嘉祥人。

中国人民大学管理学博士、硕士研究生导师、农业与农村发展学院院长助理兼培训中心主任。

兼任中国饲料经济委员会副理事长、北京策划委员会理事长、中国公人关系协会副秘书长、中国农垦学会常务理事、北京系统工程学会常务理事兼副秘书长等职。

“王牌营销员全封闭强化训练营模式”创始人。

2002年度被《中国经营报》评为“全国十佳企业培训师”，2003年被评为“全国十佳企业策划师”。

主编《企业策划学》、《管理经济学》等专著18部，发表论文120余篇。

出版的《王牌营销员全套课程》、《执行力》和《中国农牧企业经营宝典》等多媒体教程热销全国。

## <<王牌营销员培训宝典>>

### 书籍目录

推荐序自序第一章 王者之师 师出必捷——谁是王牌营销员亮出你的王牌尽显王牌魅力打造王牌团队  
第二章 王者出征 十步为先——王牌营销员的十步标准营销流程  
第一节：不打无准备之仗——拜访前的准备要领  
第二节：目标决定成败——目标与计划的制订  
第三节：标准销售话术——约访的“太极行销”  
第四节：好的开始是成功的一半——开场的九种方式  
第五节：点中客户的穴道——鉴定需求的连环发问  
第六节：了解自己的商品，展示自己的商品  
第七节：应对挑剔的买主——处理客户异议的六大技巧  
第八节：收场要干净利落——促成的八大时机  
第九节：让结局更完美——货款回收与售后服务十招  
第十节：反思与回味——拜访后的总结  
第三章 放马亮剑 功底必现——王牌营销员的四种专业营销技巧  
王牌营销员的沟通技巧  
王牌营销员处理与客户关系的技巧  
王牌营销员的时间管理技巧  
王牌营销员的礼仪规范  
第四章 王者风范 源于历练——王牌营销员的九项修炼  
第一项修炼：文化拴住人心——价值修炼  
第二项修炼：态度决定命运——观念修炼  
第三项修炼：人品重于技巧——品德修炼

## <<王牌营销员培训宝典>>

### 媒体关注与评论

看了就能学，学了就能做，做了就能赢！

——正大集团 姚民仆 本书首次构建了三类专家（主张）、三大板块（内容）、三种方法（形式）、三项收获（结果）组成的本全方位的营销员培训大系，具有很高的理论水平和借鉴价值。

——著名管理学家、中国人民大学教授、原商学院学术委员会主席 李宝山 张博士授课丰富多彩、生动活泼、深入浅出、引人入胜，具有很高的学术水平和实用价值。

这本书是他长期精彩授课的结晶，物超所值！

——著名管理学家、《中外管理》杂志社社长兼总编辑 杨沛霆 看了就能学，学了就能做，做了就能赢！

本书具有较高的操作性和实战价值，是中国营销人员的必读书！

——正大集团 姚民仆 张博士为我们集团公司连续做了八年的王牌营销员全封闭强化培训，效果很好。

本书中有很多实战的技巧，是企业经营管理者不可不读的好书。

——江苏波司登集团股份公司总裁 高德康 张利庠博士曾服务过的客户有：索尼、松下、通用、摩托罗拉、大庆油田、正大集团、希望集团、新奥集团、通威集团、大北农集团、中国电信、中国移动、中国联通、中国电力、中牧股份、波司登股份、泰豪科技股份、草原兴发股份、伊利乳业、蒙牛乳业、三元乳业、金六福酒业、浏阳河酒业、四川智强核桃粉、河南白象方便面等。

<<王牌营销员培训宝典>>

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>