

图书基本信息

书名：<<至尊企业至尊营销<第1分册>人员推销>>

13位ISBN编号：9787501218691

10位ISBN编号：7501218692

出版时间：2003-6-1

出版时间：世界知识出版社

作者：周文,包焱

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

本书系统讲述了推销职业要素，剖析人员推销的80/20法则，教授怎样的推销最有效率。这本书帮助推销员工全面了解寻找潜在顾客，如何进行会晤、沟通、异议处理。书中详细讲授了谈判做单的技巧，强调关系推销和售后服务的重要，更为推销人员提供了合同范本。

书籍目录

第一章 人员推销的基本知识

第一节 了解人员推销的基本知识

第二节 你会成为优秀的推销员吗

第三节 推销职业生涯

第二章 寻找潜在顾客

第一节 甄别和寻找潜在顾客

第二节 潜在顾客管理的80/20法则

第三章 会晤沟通与推销礼仪

.....

第四章 识别问题及处理异议

.....

第五章 销售谈判

.....

第六章 经济合同的签订与管理

.....

第七章 关系推销

.....

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>