

<<直销员从业规范>>

图书基本信息

书名：<<直销员从业规范>>

13位ISBN编号：9787501762101

10位ISBN编号：7501762104

出版时间：2004-1

出版时间：中国经济出版社

作者：刘忠涛

页数：356

字数：280000

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>

## <<直销员从业规范>>

### 内容概要

这本书是将行为准则和营销理论作为内核，通过对实践性材料的分析运用进行写作的。通过对写作过程的描述，使读者能看到本书的渊源在哪儿！

本文中描述的主题是“从业规范”，就意味着它不同于法律、道德等因素，在它的框架中没有任何法律约束力和道德约束力让你必然进行某些行为。它的采纳与否对于直销员而言，更重要的是它对“直销”效率的影响：多遵从本书中的规范，直销效果将会更明显。

## <<直销员从业规范>>

### 书籍目录

引言第一章 个人品质 第一节 充分的自信 第二节 坚强的意志 第三节 高度的热诚 第四节 非凡的亲  
和力 第五节 绝对的诚信第二章 个人能力 第一节 语言表达能力 第二节 随机应变能力 第三节 深入  
洞察能力 第四节 日常交际能力 第五节 自我管理能力第三章 个人形象 第一节 仪表规范 第二节 仪  
容规范 第三节 谈吐规范第四章 搜集需求信息 第一节 需求分析操作 第二节 需求分析规范第五章 寻  
找目标顾客 第一节 目标顾客的消费心理 第二节 顾客寻找规范 第三节 顾客寻找技巧第六章 目标联  
络 第一节 基本知识 第二节 目标联络规范 第三节 目标联络技巧第七章 见面交谈 第一节 见面前规  
范 第二节 被介绍规范 第三节 握手规范 第四节 递名片规范 第五节 自我介绍规范 第六节 交谈规范  
第八章 买卖成交部分 第一节 成交影响因素 第二节 买卖成交规范第九章 顾客维持部分 第一节 顾客  
维持的基本知识 第二节 顾客维持规范第十章 同雇主关系 第一节 日常行为规范 第二节 薪酬谈判规  
范第十一章 直销同事部分 第一节 直销区域的划分 第二节 直销同事相处规范第十二章 同行竞争部  
分 第一节 “同行竞争”——“两面”规范 第二节 同行竞争——“三面”规范第十三章 总结

<<直销员从业规范>>

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>