第一图书网, tushu007.com

<<医药保健品业务员工作一日通>>

图书基本信息

书名：<<医药保健品业务员工作一日通>>

13位ISBN编号：9787501770793

10位ISBN编号：7501770794

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：张伟

页数：208

字数：90000

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

医药保健品客户接受的不仅仅是商品，还有医药保健品业务员所提供的服务。
医药保健品业务员要说服客户，不仅仅要靠强而有力的说词，更要靠自身散发出来的个人魅力，而这种个人魅力尤其体现在医药保健品业务员所具备的专业素质上。

书籍目录

1.具备医药保健品推销的专业素质 1诀 10个应了解的药品市场前景 2诀 4个应了解的保健品消费现状 3诀 5项从事医药保健品推销的从业要求 4诀 20个医药保健品推销的工作要点 5诀 8种医药保健品的销售技能 6诀 4种医药保健品业务员的形象要求 7诀 7个职业生涯规划的要点2.开发更多的客户来源 1诀 5个影响医药保健品销售的因素 2诀 18个医药保健品市场调查的要点 3诀 6个医药保健品的需求点 4诀 11个拓宽客户来源的途径 5诀 10个把握重点客户的要点 6诀 10个医院客户的知识要点 7诀 8种应把握的药店客户知识 8诀 4个主要的保健品销售渠道 9诀 3个面对药店客户的工作原则3.准备拜访客户 ……4.正确高效地拜访客户5.培养与客户沟通的能力6.成功说服客户7.采用不同形式推销医药保健品8.运用技巧进行销售演讲9.艺术地完成交易10.培养客户的忠诚度11.不断追求更大进步12.把握医药保健品销售的相关知识

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