

<<金牌推销员速成技巧>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员速成技巧>>

13位ISBN编号：9787504450043

10位ISBN编号：7504450049

出版时间：2004-1

出版时间：中国商业出版社

作者：邹东和

页数：359

字数：260000

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>

## <<金牌推销员速成技巧>>

### 内容概要

金牌推销员不是天生的，事实证明，金牌推销员可以学成的。  
也就是说，如果你想的话，你可以通过学习成为一个金牌推销员。

本书就力求为你在成为金牌推销员的路上，助你一臂之力。  
本书中我们从心态与技巧两个方面，精心研究了中外许多成功的案例，采撷了推销高手们的千金之言，奉献给大家，努力做到激烈性、知识性和实用性的统一。  
如果你能从书中前辈高手们的教诲中吸取精髓，甚至，从前辈高手们的某一句话、某一个事例得到启发而豁然开朗，达到一通百通，走上金牌推销员的春风大道，是我们最大的期望。

## <<金牌推销员速成技巧>>

### 书籍目录

第一天 磨刀不误砍柴工 ——推销之前的准备 今日心态·欲望与自信 要有一颗学习的心 充分了解顾客信息 潜在客户到哪去找 判断他是不是你的潜在客户 时间和效率 确定你的业绩目标 制定有效的行动计划 大方的仪态 要克服的毛病第二天 众里寻她千百度 ——电话约见当家人 今日心态·让热忱带你去成功 电话约见要注意的问题 让你的声音更有磁力 制作电话脚本的练习 怎样绕过障碍 找到家人 用信函铺路 约见当家人 对方拒绝约见的理由 电话中的语言技巧 应约和客户见面 塑造自己的光辉形象 别怕客户不理你 为下一次见面做准备第三天 一路高歌向天涯 ——走上陌生拜访之路 今日心态·越挫越勇 做好准备面对拒绝 直接访问推销 直接拜访要注意的事 门被敲开之后 如何和主人寒暄 如何演示商品 如何讲解产品 探知顾客的需要 创造客户的需要 如何对待不同类型的顾客第四天 让他轻轻地告诉你 ——接近、倾听与反问 今日心态·突破瓶颈 注意自然的礼节 .....第五天 嫌货才是买货人 ——异议的化解第六天 该出手时就出手 ——成交的技巧第七天 栽棵大树好乘凉 ——永久销售的秘密

<<金牌推销员速成技巧>>

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>