

<<推销员必读>>

图书基本信息

书名：<<推销员必读>>

13位ISBN编号：9787504460530

10位ISBN编号：7504460532

出版时间：2008-3

出版时间：中国商业出版社

作者：彦博

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>

<<推销员必读>>

内容概要

本书涉及到了推销员这个职业所应从事的方方面面的工作，从设定计划到寻找客户；从挖掘客户价值到侦破客户购买动机；从了解客户想法到说服客户，更有出乎意料的推销创新术与售后法则，它们被有机地连成了一条成为优秀推销员的职业之路。

沿着这条路走下去，你的烦恼将一去不复返，难缠的客户也将在你的笔记本里被划上成功的对勾。

<<推销员必读>>

书籍目录

第一章 卓越推销从正确认识推销开始 一、寻找推销的真谛 二、明白推销员特有的价值 三、杰出推销员必备的特质 附录：推销员素质测试第二章 杰出的创新点子 一、优秀的推销业绩源自于绝妙的创新 二、做一个聪明的推销员 三、推销员创新能力训练第三章 设定计划最重要 一、没有计划不成方圆 二、进行自我规划 三、做好一切准备 四、执行是关键第四章 了解客户的想法 一、洞察客户的心理需求 二、做客户肚子里的“蛔虫” 三、让客户高兴起来 四、让顾客感兴趣是走向成交的基础第五章 侦破客户购买动机 一、购买动机探秘 二、动机产生决策 三、影响购买行为的因素第六章 挖掘客户潜在价值 一、客户关系管理 二、弹性客户 三、赢得客户心第七章 展开新客户网络 一、到哪儿去找准客户 二、开发新客户必备的素质 三、获得引荐 四、接近客户的方法第八章 与客户面对面的战术 一、挑起客户购买欲 二、无人能招架的说服术 三、好口才胜过一切 四、除了“嘴”必须还要有别的 五、应付反对的技巧 六、讨价还价的艺术 七、审时度势，主动成交第九章 真正的推销始于售后 一、保持与客户的定期联系 二、正确处理客户抱怨 三、向客户提供服务 四、满足客户最微小的愿望，关心客户永不嫌迟第十章 解读奥秘话推销 一、推销员到底在推销什么 二、如何走向成功 三、只要你相信便能做到

<<推销员必读>>

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>