

<<超级推销术>>

图书基本信息

书名：<<超级推销术>>

13位ISBN编号：9787506431781

10位ISBN编号：7506431785

出版时间：2005-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：金和

页数：321

字数：192000

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>

<<超级推销术>>

内容概要

推理既是一门科学，也是一门艺术。

全面掌握推销工作的一般规律，熟练运用成功推销的实施方法和操作技巧。

是时代赋予每一位推销员义不容辞的职责。

本书按照现代推销活动的先后程序和行为步骤，探讨了丰富多彩的推销技巧与推销手法；集中展现了现代推销工作中的制胜奥秘与赢家策略；实用方便，可操作性强，是每一位推销员的必备读物。

<<超级推销术>>

书籍目录

第一章 推销是一种高尚的职业 1.何谓推销 2.何谓推销员 3.如何成为一流的专业推销员？

4.成为专业推销员的机会如何？

5.推销员的地位如何？

6.女性在推销界的角色为何？

7.专业推销员的抱负和理想为何？

第二章 开发潜在客户的原则与线索 1.发掘潜在客户的四大原则 2.发掘潜在客户的七个有利线索 3.发掘潜在顾客的方法

第三章 了解顾客才能赢得顾客 1.破除顾客的心理障碍 2.了解顾客的购买动机 3.简介三种面谈学说 4.提高销售业绩的秘诀 5.提高推销效率的秘诀

第四章 顾客信用调查的技巧 1.第一个C——人格 2.第二个C——能力 3.第三个C——资本 4.第四个C——现状 5.第五个C——经历 6.第六个C——同伴

第五章 推销员接洽的技巧 1.撰写访问计划 2.心理上应有的准备 3.调查访问的对象 4.准备推销用具 5.十二种创造性的开场白 6.聊天的艺术 7.靠三个“谢谢”起家 8.柜台推销中，接近顾客的方法 9.柜台推销中，如何向顾客说明产品

第六章 怎样吸引顾客的注意力第七章 怎样进一步说服顾客第八章 怎样处理顾客要求第九章 面对各种顾客的四十一种推销法第十章 怎样成功地掌握推销语言第十一章 怎样顺利成交第十二章 怎样说再见

<<超级推销术>>

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>