

<<九步走向成功推销>>

图书基本信息

书名：<<九步走向成功推销>>

13位ISBN编号：9787507824575

10位ISBN编号：7507824578

出版时间：2005-2-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：宿春礼

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>

<<九步走向成功推销>>

内容概要

本书以鲜明的实例为主要特征，不仅告诉你要积极努力的生活，还要通过你的积极思想在精神层次上影响你的客户；描述了如何使你的客户喜欢你、信任你，相信你和你的判断方法，进而敢于向你投资。

还介绍了在实际生活中，那些成功的推销员是如何应用推销，使自己的生活和事业更上一层楼，并取得了令他人羡慕的成功。

本书共分九部分，每部分都是它的侧重点，以推销人员的工作程序为主线。

首先，从推销人员应具备的基本素质谈起，直到产品售出后的服务，对诸如何拜访客户、解读客户的身体语言、介绍产品的技巧、应对客户的拒绝、寻找客户、成交时的签约与谈判技巧等问题做了介绍。

因为书中所举的实例具有普遍的性质，无论你所推销的产品（服务）和案例是否相同，你都会产生豁然开朗的感觉。

<<九步走向成功推销>>

书籍目录

一 勇敢地称自己是推销人员 1 让推销圆你的财富之梦 2 拥有积极的推销心态 3 超级推销明星所必须拥有的条件二 推销你自己 1 推销你的可爱 2 推销你的真诚 3 推销你的服务意识 4 把客户变成你的朋友三 成功始于行动 1 建立完善的客户档案 2 制定每天的工作计划 3 做好准备再出发 4 获得与客户面对面的机会 5 利用会晤场所的优势四 推销人员的三条金律 1 有效的聆听 2 有针对性地提问 3 正确解读肢体语言五 找到你的客户 1 寻找商机 2 把潜在客户变成真正的客户 3 建立你的支持网络 4 不要轻易放弃六 让你的客户动心 1 对自己的产品充满信心 2 介绍产品的技巧 3 一次示范胜过一千句话 4 告诉客户你将带给你的利益 5 再访客户的技巧七 让客户无法拒绝八 完善成交八 提供真正的服务

<<九步走向成功推销>>

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>