

<<产品推介24策略>>

图书基本信息

<<产品推介24策略>>

内容概要

在这个凡事讲求速度与效率的时代，产品推介可以助你成就一笔交易。

通常，它们是你的经验与能力的第一个实质表现。

有效的产品推介可以体现一个成功的销售策略，一份写得好的产品推介能帮助你跃升到交易过程的下一个阶段，并让你的客户对未来的成功伙伴关系更有信心。

《产品推介24策略》详细阐述了产品推介撰写过程中需要掌握的24个策略，这些策略可以让你成功地回答客户提出的问题、减少不确定性，让你的产品打动客户。

无论你是第一次回答客户提出的问题，回复建议书邀请函，还是为客户提供非正式的建议，要让每份文稿都是绝佳代表作，绝对值得你好好花费一番功夫。

想写出一份精彩的产品推介，你不必成为一个伟大的作家，只需知道怎么做。

本书将为你提供专业的窍门与技巧，帮助你向客户证明，你是有条理、有趣味、容易共事的，以及最重要的——你是他们的最佳选择。

<<产品推介24策略>>

作者简介

希瑟·皮尔斯：出色的商业文书写作专家，曾经为许多大公司撰写过产品推介，同时，他还在行业杂志、报纸和电子刊物上发表过许多关于商业的文章。

<<产品推介24策略>>

书籍目录

前言第一部分 说服他人的策略策略01 预先达成一致意见策略02 请教专家策略03 听出弦外之音策略04 客房都是有个性化的策略05 抓住主题策略06 在解答问题中说明自己的优势策略07 详细阐述你的资历背景策略08 详细介绍自己的成功案例策略09 令人信服的宣传策略10 寻求第三方的佐证策略11 让客房知道他们可以从产品中得到什么好处策略12 提供具有特色的产品推介策略13 借鉴以前的成功经验策略14 根据客房要求组织文本策略15 大量使用标题和副标题策略16 回答所有的问题策略17 每问必答策略18 在附件中加入有关内容策略19 像人无所不谈的朋友策略20 紧扣主题策略21 尽可能用通俗易懂的语言策略22 保持页面清晰策略23 保证语法、字词和标点的正确策略24 完全遵从客户的要求

<<产品推介24策略>>

编辑推荐

有了《产品推介24策略》的24个策略做引导，你的产品推介将在成功的销售策略方面扮演一个重要角色，而且你将拥有所有商业写作致胜必备的要素。

《产品推介24策略》的24条策略将会极大地提高你的说服力，它的作用表现在：

告诉读者他们				
想听的；	专注一项主题；	详细地阐述自己的特色；	紧扣重点；	寻求第三方的
的佐证；	为你的读者群而写；	关注附件的重要性；	加强可读性。	

<<产品推介24策略>>

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>