

<<怎样做一名推销员>>

图书基本信息

书名：<<怎样做一名推销员>>

13位ISBN编号：9787562438991

10位ISBN编号：7562438994

出版时间：2007-1

出版时间：重庆大学

作者：曾宪凤

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>

<<怎样做一名推销员>>

内容概要

本书是“进城务工实用知识与技能丛书”之一。

本书主要介绍了推销员推销的步骤、方法和技巧。

主要内容有：推销员的基本要求、推销前的准备、推销的步骤与方法、推销的技巧，并选用了小故事，以轻松、诙谐、幽默的方式来讲述推销中的大道理，通俗易懂，生动活泼。

本书作为初级推销员的入门读本，也可作为从业人员的培训用书。

<<怎样做一名推销员>>

书籍目录

第一章 推销员的基本要求 第一节 推销知识 第二节 推销能力 第三节 职业道德 第四节 仪表
第二章 推销前的准备工作 第一节 推销员首先要建立自信心 第二节 推销员要充分了解自己推销的产品 第三节
对顾客做好应有的准备第三章 推销的步骤与方法 第一节 访问顾客 第二节 怎样处理顾客的异议 第三
节 怎样建议成交第四章 常用的推销技巧 第一节 见面技巧 第二节 产品介绍技巧 第三节 不要给对方说
“不”的技巧 第四节 谈判技巧 第五节 售后细节的处理技巧第五章 跟着故事学推销技巧 第一节 动机
销售技巧 第二节 坦诚销售技巧 第三节 多为顾客着想的技巧 第四节 与顾客沟通的技巧参考文献

<<怎样做一名推销员>>

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>