

<<信函行销宝典>>

图书基本信息

书名：<<信函行销宝典>>

13位ISBN编号：9787563913145

10位ISBN编号：7563913149

出版时间：2003-11-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：林健安

页数：252

字数：200000

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>

## <<信函营销宝典>>

### 内容概要

经典的行销信函格式和高效的写作技巧，让你在信函行销中决胜千里！  
如何用纸和笔赚钱的学问。  
信函是传递信息、交流感情的媒介，是人类进行社会活动、互相交往的重要手段。  
如今，信函已广泛地运用于激烈的商业社会中，如何策划信函行销、如何突破推销的心理障碍、如何应用信函行销技巧等，是每位商业人士必须关注的问题。  
现在，本书将给你一个满意的答案！

## 作者简介

林健安先生是著名的战略管理专家、高级咨询师。

现担任香港管理科学研究院院长、盛世愿景管理顾问有限公司董事长等职务，还兼任数十所大学的客座教授、政府以及企业的战略顾问。

10多年来，他致力于管理科学的研究与实践工作，在管理科学的诸多领域都有独特的贡献，其《价值战略》、《应用管理学》、《企业全程生涯管理》等研究成果颇受理论界和企业界的认同与好评，被誉为“将西方管理理论中国化”的管理专家，并荣获亚洲职业咨询师协会颁发的“亚洲最优秀的咨询师”称号，曾受邀在新加坡、香港、中国大陆等地的大学、政府机构举办演讲，极受欢迎。

<<信函行销宝典>>

书籍目录

第一章 关于信函行销 通信的历史 信函行销的种类 信函行销的特性 推销信函的内容 关于信函行销信函带给人的不同心理预期第二章 信函行销原则 信函行销的产品运用原则 失销信函的写作原则 完整原则 要保证你的信让客户看得懂 信函行销的80/20法则第三章 信函行销步骤第四章 信函行销员信念第五章 推销信写作技巧第六章 客户开发信写作技巧第七章 邀请信写作技巧第八章 产品说明技巧第九章 交流信写作技巧第十章 客户异议处理技巧第十一章 对满意客户的跟进第十二章 电子邮件推销第十三章 其他相关范文

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>