

<<直销创业锦囊>>

图书基本信息

书名：<<直销创业锦囊>>

13位ISBN编号：9787800017896

10位ISBN编号：7800017893

出版时间：1996-12

出版时间：企业管理出版社

作者：甘波

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>

## <<直销创业锦囊>>

### 内容概要

本书主要内容包括：未来行销发展的趋势——直销、直销经营战略与直销市场、多层直销管理、建立直销网络、直销商、直销前策略等。

## <<直销创业锦囊>>

### 作者简介

朱强 1965年生人，北京凌波企业形象设计所副总经理。

毕业于清华大学精密仪器系，并在上海交通大学获硕士学位。

著作有

《成功直销锦囊》、《策划实务全书》（广告策划分篇主编）。

甘波 1966年生人，首都师范大学副教授，北京凌波企业形象设计所总策划。

专业方向：社会心理学、企业管理。

曾为家电、眼镜、化工、食品、电讯、财会等行业企业进行CI总策划。

著作有《CI策划 - 企业形象新境界》、《策划实务全书》（执行主编）、《成功直销锦囊》、《润滑你前进的车轮 公共关系与企业竞争力》等。

<<直销创业锦囊>>

书籍目录

目录

- 1.未来行销发展的趋势      直销
- 直销的概述
- 直销分类
- 直销利益从何而来
- 有效辨别直销经营者
- 2.直销经营战略与直销市场
- 多层直销的经营战略
- 直销市场的调查分析
- 开拓直销市场策略
- 发展直销市场策略
- 3.多层直销管理
- 开展多层直销的条件
- 多层直销管理方法
- 对直销商的培训
- 直销商业绩评估与激励
- 4.建立直销网络
- 多层直销从自己的亲友开始
- 如何拟定直销对象
- 优先直销对象的确立
- 直销商与顾客的联系方式
- 引导顾客成为直销商
- 扩大多层直销网络
- 5.直销商
- 恒久耐力是成功的根本
- 直销商应具备的素质
- 直销商自我管理
- 直销商自我推销
- 直销商体态语言
- 受欢迎的直销商和不受欢迎的直销商
- 6.直销前策略
- 直销前准备
- 利用电话愉快交谈
- 商谈等于笑谈
- 直销前要点
- 7.直销中策略（一）
- 直销辞令四步骤
- 如何被人接受
- 寻找谈话话题
- AIDMA法则
- 增强顾客想象
- 销售产品效用
- 创造再访机会
- 留下难忘背影
- 8.直销中策略（二）

<<直销创业锦囊>>

谈判说服技巧

让顾客与潜在对手竞争

观察顾客心理变化

暗示促使顾客及时决定

把握时机取得成功

成交签约的策略

直销中要点

9.针对不同顾客采取不同策略

人的心理共性

顾客个性差异类型

面对爱追根问底的顾客

面对善于争辩的顾客

面对刚愎自用的顾客

面对滔滔不绝的顾客

面对看似匆忙的顾客

10.面对拒绝的策略

顾客拒绝的心理

针对拒绝的一般方法

针对“曾使用过但很不满意”的顾客

针对“心存犹豫”的顾客

针对“挑三拣四”的顾客

针对“已买了”的顾客

针对“嫌价钱太贵”的顾客

11.克服多层直销烦恼的方法

烦恼的客观存在

烦恼的类型

怎样对待多层直销的烦恼

顾客产生烦恼的心理基础

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>