

<<使业绩提升3倍的表格>>

图书基本信息

书名：<<使业绩提升3倍的表格>>

13位ISBN编号：9787801471901

10位ISBN编号：7801471903

出版时间：1999-04

出版时间：企业管理出版社

作者：《凯信公司》编辑部

页数：262

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>

## <<使业绩提升3倍的表格>>

### 内容概要

本书运用一系列表格，从营业工作的基本要领、掌握商品知识、收集营业情报、突破业绩瓶颈、实现营业战略、制作和实行提案、赢得和服务顾客等方面，全面系统地为营业人员提供了专业有效的知识和具体的操作指导。

## <<使业绩提升3倍的表格>>

### 书籍目录

序第1章 让你成为营业高手的10张基本要领表 表1 找出营业活动的问题并加以改善的确认表 表2 如何避免成为一个只会讲道理的营业员 表3 利用迅速的报告、联络、商议以取得上司的支援 表4 营业会议、一般会议的事前整理 表5 观摩超级营业员的营业活动 表6 有效做好时间管理的15项确认点 表7 将过去的成功体验活用于今后的活动 表8 建立自己的工作支援伙伴的确认表 表9 自我启发的事前准备 表10 营业活动扎根的10项不变原则第2章 使商品知识扎实的10张表 表1 培养商品知识的10大要件 表2 以实际作战磨练商品知识 表3 如何随时掌握最新的商品知识 表4 商品活用事例 表5 写出自己公司与其他公司的商品销售重点 表6 自己公司与其他公司的商品购买比较表 表7 如何配合顾客的兴趣、理解程序做商品解说 表8 如何组合销售的说话技巧 表9 回答顾客问题的自我确认表 表10 从10个观点与磨练商品知识第3章 如何使营业情报与销售额直接连结 表1 如何掌握最新的情报 表2 收集情报的10项不变原则 表3 情报整理表 表4 如何将情报做最大限度的活用 表5 活用个人情报成为组织的情报 表6 如何横向展开有效的营业活动 表7 如何依据顾客的水准, 掌握营业活动的现状 表8 支援代理店营业员的活动 表9 如何将方针彻底推行到代理店 表10 顾客出现危机的18种征兆第4章 突破业绩瓶颈的10张营业策略表 表1 目标达成率确认表 表2 制定作战计划的10项不变原则 表3 如何确立行动目标并使之达成 表4 使营业活动扎根的10项原则 表5 重点顾客的排行表 表6 对重点顾客的个别作战表 表7 行动目标进展状况确认表 表8 攻占竞争对手公司的策略提示与应对对策 表9 营业作战计划的成果整理表第5章 如何使营业战略确实达成第6章 利用洽谈协商掌握顾客第7章 提案与事后追踪第8章 如何使洽谈工作顺利进展第9章 如何处理顾客的抱怨与纠纷问题第10章 如何确实地开拓新客户第11章 让顾客留下好印象的洽商礼仪与接待方式第12章 营业员如何磨练自己的实力

## <<使业绩提升3倍的表格>>

### 章节摘录

成为优秀营业员的8项原则 顺应逆境的能力强 ?有些事情是营业人员能力所无法改变的,但是这些正好可以成为成长的资粮。

遇事不抱怨只考虑自己目前应该做什么 认真思考如何对对方在其工作单位内的立场有正面的帮助 ?以对方的立场设想是一件很不容易的事。

做事不能只为当前打算、应考虑如何才能对对方在工作单位内的立场有帮助,并以实际行动表示 要有支援自己的人 ?营业活动靠自己一个人的努力成果是有限的。

要时间去培养自己的支援伙伴 要能够理解人心的微妙 ?营业活动常会因为人际关系上的一些障碍而无法顺利进展。

如果能够了解对方心中的芥蒂所在,对营业员会有很大的帮助 已决定之事要贯彻实行到底 ? 必须花很多时间才能看到成果的事常令人气馁却步。

但胜负关键常就在自己有没有耐心等到最后 对情报的变化要敏锐并立即采取相对的应对处理 ? 只是收集情报并没有什么帮助。

重要的是在适当的时候活用情报 进行提案型的营业 ?活用提案手段不断从侧面去帮助顾客 达成其部门方针或协助主要负责人解决其所面临的课题 不满足现状、不断向可能性挑战 ? 人一满足现状之后就会不思努力、使成长停顿。

给自己设定更高的目标就不会对现有的小成就感到满足

## <<使业绩提升3倍的表格>>

### 媒体关注与评论

媒体推荐 用表格规划你的营业之路 以表格指导你的营业过程 借表格培养你的营业技巧  
凭借表格——成就营业精英

## <<使业绩提升3倍的表格>>

### 编辑推荐

本书适合企业各级营销人士阅读，是营销人士解决问题的工具书，书中的指导将帮助营销人员有步骤的解决难题，使业务工作得以顺利完成。

<<使业绩提升3倍的表格>>

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>