

<<强势推销>>

图书基本信息

书名：<<强势推销>>

13位ISBN编号：9787801515124

10位ISBN编号：7801515129

出版时间：2002-1-1

出版时间：海潮出版社

作者：林有田

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>

## <<强势推销>>

### 内容概要

本书实务学理并重，可以现学现用，帮助您快速倍增业绩，登上另一个事业的高峰。

本书从加强业务人员心理素质，鼓舞自我的“精神力”进阶，循序渐进地介绍如何作好访问准备以接近顾客？

如何进行说服？

如何克服顾客的异议……一直到成交收款为止，使顾客永远满意。

<<强势推销>>

书籍目录

|         |              |
|---------|--------------|
| 第一章 精神力 | 成功业务人员的基本条件  |
| 第二章 策划力 | 访问计划与推销准备    |
| 第三章 战器力 | 销售用具的制作与装备   |
| 第四章 接近力 | 成功的接触技巧及商品说明 |
| 第五章 说服力 | 赢取顾客同意的商谈技巧  |
| 第六章 转化力 | 销售障碍的沟通突破要诀  |
| 第七章 应对力 | 价格障碍的克服技术    |
| 第八章 成交力 | 谈妥生意的缔结技巧    |
| 第九章 满意力 | 售后服务与抱怨处理    |
| 第十章 收款力 | 百分之百的收款要诀    |

<<强势推销>>

#### 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>