

<<直销员完全手册>>

图书基本信息

书名：<<直销员完全手册>>

13位ISBN编号：9787801559371

10位ISBN编号：7801559371

出版时间：2005-10

出版时间：中国市场出版社

作者：刘松

页数：303

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>

<<直销员完全手册>>

内容概要

直销是21世纪一个充满生机与活力的明星产业，是一个收益稳定肯充满保障的致富行业，是一个充满家庭温暖和团队友爱的快乐职业，是一个可以不断超越自我实现人生价值的完美事业。

优秀直销员的基本素质： 1、是一个攀登家：直销工作既是体力上的攀登，更是心理上的攀登。所以，直销员不仅要有较好的身体素质，而且要时时作好失败的心理准备。

“推销是从被拒绝后才开始的工作。

” 2、是一个外交家：怀着平常心，不断健全自己的销售网络。

3、是一个心理分析家：能够随时把握稍纵即逝的商机，能够察言观色，洞悉客户微妙的心理活动。

成功的直销员是屡败屡战的，他们不相信失败，只认为成功是一个阶段，失败只是到达成功过程中出现的不正确方式。

在失败中，直销员们学会了更改的方法，以促成自己进步。

像这样一些品质与修养要求，以及更多的实战技巧，本书都作了详细阐述，希望读者细细体会。

<<直销员完全手册>>

书籍目录

一、职业技能 1 业务礼仪 2 语言技巧 3 以结果为导向 4 做高效率人才 5 团队协作 6 没有任何借口 7 不断创新 8 细节决定成败
二、探寻市场 1 善于观察 2 市场调查 3 与客户沟通 4 调查竞争对手 5 制订计划 6 试销
三、客户管理 1 寻找客户 2 接近客户 3 拜访客户 4 抓住客户 5 让客户满意 6 礼物 7 专业形象 8 道德形象
四、成交实战技巧 1 以强硬的意志推进成交 2 时间管理 3 价格谈判 4 有技巧地应对拒绝 5 洞察一切 6 签约 7 回收款项 8 售后服务

<<直销员完全手册>>

媒体关注与评论

书评优秀直销员：把热情变成习惯！

“拒绝是成功的开始，我行，我一定能成！”

”所有顶尖的直销员，他们都不是在卖产品，而是在推销自己。

优秀的直销员的业绩是一般直销员业绩的300多倍。

在许多企业中，80%的业绩是20%的直销员创造出来的。

<<直销员完全手册>>

编辑推荐

直销是21世纪一个充满生机与活力的明星产业，是一个收益稳定且充满保障的致富行业，是一个充满家庭温暖和团队友爱的快乐职业，是一个可以不断超越自我实现人生价值的完美事业。本书就是为广大想要成为优秀直销员的人量身定做的，为直销人员在销售情景中遇到的各种问题提供解决方案，帮助直销人员在繁忙的工作中，轻松掌握直销技巧，迅速创造辉煌业绩。快速参透直销秘诀，大力提升直销效率，成为优秀的直销员甚至直销大师。

<<直销员完全手册>>

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>