

<<成品油直销实务>>

图书基本信息

书名：<<成品油直销实务>>

13位ISBN编号：9787801649454

10位ISBN编号：7801649451

出版时间：2006-2

出版时间：中国石化出版社

作者：夏良康

页数：236

字数：245000

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>

<<成品油直销实务>>

内容概要

本书系统地论述了成品油直销方面的知识和技能，内容包括走进直销、油品直销从心开始、高效的团队销售力、油品直销市场分析、油品直销客户的管理、油品直销法则、油品直销实战技巧、售后服务留住客户、直销员的考核与评价等。

本书取材新颖，内容全面，案例丰富，实用性和操作性强，可作为石油石化销售企业直销人员培训教材，也可供成品油销售行业有关管理人员和加油站经理、员工培训阅读。

<<成品油直销实务>>

书籍目录

第一章 走进直销 油品直销 客户经理制 案例1 更新观念，做大直销 案例2 推行客户经理制，提升企业直销能力 案例3 玫琳凯的面对面直销模式 第二章 油品直销从心开始 关键是转变思维方式 成功来自于改变 积极的心态 克服直销中的心理障碍 提升个人魅力 推销油品之前先推销自己 直销人员的自我管理 案例1 直销员的一天 案例2 业务员变为客户经理之后 第三章 高效的团队销售力 什么是团队？ 团队精神的魅力 团队管理 如何打造高效的直销团队 案例1 直销配送中的团队销售力量 案例2 完美公司的直销团队服务 第四章 油品直销市场分析 经营环境分析 直销市场调查 用户购买行为与管理 市场细分与定位 市场竞争分析 案例1 天一石油公司2004年直销配送分析 案例2 做强零售 做大直销 积极抢占市场 第五章 油品直销客户的管理 客户资源价值 直销客户的分类 直销客户的开发 新客户的拜访 客户满意与客户忠诚 直销客户的管理 客户异议的处理 设计客户解决方案 案例1 N市石油公司的直销客户服务 第六章 油品直销法则 第七章 油品直销实战技巧 第八章 售后服务留住客户 第九章 直销员的考核与评价 参考文献

<<成品油直销实务>>

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>