

<<魅力营销书系>>

图书基本信息

书名：<<魅力营销书系>>

13位ISBN编号：9787802111042

10位ISBN编号：7802111048

出版时间：2005-05-01

出版时间：中央编译出版社

作者：（德）迪特瑞 著，张昆，赵大传 译

页数：254

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>

<<魅力营销书系>>

内容概要

只有喜爱自己的人，才会被客户喜爱。

不要期望通过乞求的方式从客户那里得到订单，优秀的管销人员总是自信地展示自己和自己的产品

。激情是影响客户的最好方式，成功的人都是充满激情的人。

让客户感到自己被重视，让客户为自己的选择而骄傲。

在市场产品可替代性越来越强的今天，要想在市场营销中取得成功，必须追求和树立新的质量概念，延伸和发展新的营销理念，唤起消费者的兴趣和购买欲并使购买行为成为真正的享受体验。

## 作者简介

埃里希·诺伯特·迪特瑞 (Erich Norbert Detroy) 是德语地区著名的管理大师和卓越的销售培训师。本书是由埃里希根据贝勒新斯泰因·德特米国际咨询公司 (DCI) 专家们收集的欧洲500多家企业25年来的咨询案例编著而成。

埃里希·迪特瑞撰写出版的经济读物及学术著作有：《销售管理人员手册》(1998年第2版)；《开拓新客户全攻略》(2000年第2版)；《销售管理人员的199个最好测试项目和控制点》(1999年第2版)；《销售精髓》(2003年第1版)；《在报价和价格协商中实现目标》(2004年增版)。

书籍目录

- 1、新的价值和范例正在改变着人们的消费观念
- 2、“超级销售员”不是超人
- 3、激情是怎样产生和传播的
- 4、自我推销
- 5、给自己力量和信心
- 6、销售人员要学会自我克制
- 7、客服能力是关键
- 8、谁起跑快，谁就有可能赢得最终的胜利
- 9、如何消除交流的障碍
- 10、偏见是销售的最大障碍
- 11、如何通过客户管理来巩固客户
- 12、利用好奇心更快地达成交易
- 13、通过测试表考核我们激励客户的效果
- 14、使客户把购买变成一种享受
- 15、出色的客户服务比“光秃秃”的产品更重要
- 16、借助客户在朋友间轻松销售
- 17、如何自信地、成功地应对客避孕药的采购策略
- 18、建设性的分歧有助于我们接受客户
- 19、如何将客户的否决变成新机会之门
- 20、个人的心意比高昂的费用更珍贵
- 21、任何一种产品销售员都能销售吗？
- 22、销售——世界上最美好的职业
- 23、为美好的未来奋斗
- 24、趋势、想像力、危机管理以及分众市场——营销的未来关于作者

媒体关注与评论

书评“为什么一直以来营销在社会上声誉非常不好？

为什么人们总是对营销人员抱有偏见？

营销人员到底是干什么的？

仅仅是卖一些东西给你吗？

这套魅力营销书系将向您展示一个全新的“营销”形象，与大师面对面，让你充分感受世界级营销大师的风采和真正的营销魅力。

同时，这套书还将以短小生动的故事、精彩的语言，带给你与众不同的生活启示和感悟。

”

编辑推荐

坚持不懈的努力和不断准确地为自己定位，是冯克成功的关键。

坚信个人的力量，勇敢面对挫折，是一个优秀推销员的基本素质。

成功意味着在自己擅长的领域内做到最好。

成功销售的秘密在于建立一个鲜明的、具有独特魅力、可靠的销售员形象。

克劳斯·J.冯克，电话销售和介绍销售领域的专家、德语圈的顶级培训师，已经找到自己独特的个人销售风格，随着时间的推移，他树立了自己非凡的销售员形象。

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>