

<<成功销售第一书>>

图书基本信息

<<成功销售第一书>>

内容概要

每个人都想在行销事业上功成事就，然而大多数人却无法圆梦；并非他们不能，而是他们不知如何着手。

《成功销售的第一本书》是本成功工具；在本书中，你可以见识到行销的各种层面，此外更有许多行销法则。

想在行销界出人头地，你得：

- * 知道规则
- * 学习规则
- * 贯通规则
- * 遵循规则

<<成功销售第一书>>

作者简介

<<成功销售第一书>>

书籍目录

第一章 创世书

概论“绝对不可能！”

” 本书的起源

如何使用本书

你非读不可的理由

传统行销，落伍了！

“随意贴”贴出成功

第二章 现则书

行销成功39.5招

态度、幽默、行动 行销成功三要素

幽默行销大法

第三章 秘诀书

态度是行销失败之母

行销好手自我检查法

克服心理障碍七法则

25项客户的期待

假如你是业务人员……

开启客户的心动钮

第四章 天机书

交情是超级行销法宝

现在的客户是未来的资产

星期一成交是个好兆头

行销，从决策者下手！

个人使命承诺书

第五章 赞叹书

魅力出击攻无不克

为你的个人魅力打分数

将自己烙印在客户心上

第六章 探问书

成不成交，关键在发问

如何设计导引成交的问题

五个问题完成交易法则

“强力说明”威力无穷

第七章 自我行销书

“30秒自我行销”诀窍

“30秒自我行销”十大原则

转介绍的十大步骤

第八章 陌生行销书

“谢绝推销”其实不是真的！

突破“谢绝推销”12招

开场白就得打动人心

陌生行销游戏的八个步骤

<<成功销售第一书>>

陌生行销的成功要素

第九章 商品表现书

没有好感，就没有生意可谈

专业销售15.5招

让准客户掏腰包12.5招

如何建立客户对你的信心

陈腔滥调，绝对避免！

制造准客户参与感

成功团体行销12准则

对世纪电脑化行销法

第十章 反对书

客户为何拒绝购买？

准备十分，业绩满分

拒绝购买沙盘推演

第十一章 促成书

19.5个购买讯息

回答问题促成交易法则

别给客户说“不”的机会

“小狗”促成法

单刀直入促成交易

与客户分享使用经验

第十二章 毅力书

科学化追踪行销法

行销道具小兵立大功

交易总在七次“不”之后

行销，你从小就会的玩意儿！

13招“邮击”行销法

传真机业务开发法

如何突破电话语音障碍？

设计出人意表的电话留言

发挥创意取得约谈机会

谁说客户不会主动掏腰包？

19.5个成功的绊脚石

如何应付竞争对手？

第十三章 服务书

100分的客户满意度

“服务至上”黄金行销守则

用同理心处理客户抱怨

第十四章 沟通书

业务会议培养超级业务员

写封不同凡响的行销开发信

<<成功销售第一书>>

闭嘴聆听行销法

你是“听话”高手吗？

“看、问、听”分辨客户法则

第十五章 展览书

35.5个商展成功备忘录

展览会是千载难逢的行销机会

商展结束，行销战开火

第十六章 联谊书

人脉不足，行销难为

准客户尽在联谊活动中

联谊会行销10.5招

为下回见面留点新鲜话题

参加联谊会的14.5个准则

让重要人物记得你

一分钟电梯行销法

打铁趁热，立即行动吧！

第十七章 领导书

卓越领导学得来

领袖的七项专业知识

杰出业务经理的金科玉律

第十八章 趋势书

非常行销时代来临了

行销就是无所不用其权

第十九章 数字书

以数字游戏创造销售奇迹

第二十章 出埃及记

后记 父亲在不自觉中教导我们行销

<<成功销售第一书>>

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>