

<<超级行销美语>>

图书基本信息

书名：<<超级行销美语>>

13位ISBN编号：9787806134771

10位ISBN编号：7806134778

出版时间：1997-07

出版时间：上海远东出版社

作者：Peter Hoppe(美)

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>

<<超级行销美语>>

书籍目录

目录

Chapter1 开口说行销美语

Unit1 首度业务拜访

(这是我的名片。

)

Unit2 业务自我介绍

(我们一起打过高尔夫球。

)

Unit3 初步推销产品

(只要买这一个就够您的需求了。

)

Unit4 保证质量第一

(我们的产品百分之百零故障。

)

Unit5 价钱好商量

(您买东西物美价廉。

)

Unit6 电话行销第一步

(喂,你们的经理现在能接电话吗?

)

Chapter2 超级业务人员美语

Unit7 有效的业务会面

(我就是为这个来见你。

)

Unit8 高等行销用语

(我保证您不会失望。

)

Unit9 强调有利客户

(我来解释。

)

Unit10 包君满意

(毫无问题。

)

Unit11 让他不能不买

(这就是公司雇我的理由。

)

Unit12 让客户一定购买

(这可能是你唯一的机会。

)

Chapter3 提高业绩美语

Unit13 高业绩的开场白

(很感谢让我有这个机会。

)

Unit14 一句话成交

(我们可以调整价格。

<<超级行销美语>>

-)
Unit15客户未决定购买
(真的吗?
为什么?)
)
Unit16克服业务困难
(我可以问原因吗?)
)
Unit17 业务对象无兴趣时
(人人都可以使用本产品。)
)
Unit18 坚持与客户沟通
(本产品可以使您的生活更快乐。)
)
Chapter 4 拜访客户
Unit19拜访客户的第一步
(什么时候比较恰当?)
)
Unit20与客户见面
(很高兴您可以来。)
)
Unit21未事先约定造访客户
(我刚好在这附近。)
)
Unit22 询问客户公司所在
(到您公司怎么走法?)
)
Unit23变更拜访计划
(我被迫取消午餐约会。)
)
Chapter 5 介绍产品
Unit24 服务业项目介绍
(我们银行向来利率较低。)
)
Unit25 硬件器材产品介绍
(我能帮您找什么产品吗?)
)
Unit26 电话中介绍产品
(我正好有您一直想要的汽车。)
)
Unit27 带领客户参观
(请来参观。)
)
Unit28 客户要求修改规格
(我看没什么问题。)
)
Chapter 6 议价谈判

<<超级行销美语>>

Unit29付款条件

(我们只收现款。

)

Unit30应付讨价还价

(您的最低价是多少？

)

Unit31不二价

(我的价格是不二价。

)

Unit32 最后的出价

(这是我最后的价格了。

)

Unit33客户回心转意

(这次绝不会出错。

)

Chapter 7 谈判合约

Unit34合约条件

(我们可以试着让双方满意。

)

Unit35 合约相关法律

(我要找律师过目一下。

)

Unit36 签订合同

(贵方可以签了吗？

)

Unit37 签了合同才算数

(您可以先签合同。

)

Unit38 与决策者直接打交道

(能不能告诉我总部负责人的名字？

)

Chapter8 招待客户

Unit39 邀请客户

(咱们找个时间去打高尔夫球。

)

Unit40 业务待客之道

(您以前到过台湾吗？

)

Unit41在饭店

(需要什么跟我说。

)

Unit42 在酒廊俱乐部

(您最喜欢喝什么？

)

Unit43 招待客户健身运动

(我一周做三次有氧操。

)

<<超级行销美语>>

Chapter 9 礼尚往来

Unit44 送礼

(您太客气了。
)

Unit45向客户道喜

(恭喜您找到新工作。
)

Unit46 人情世故

(我只是要看看您情况怎样。
)

Unit47 表示感谢

(您的报酬已经寄给您了。
)

Chapter 10 接单收款

Unit48 接受订单

(您会发现它们很有价值。
)

Unit49 暂时缺货

(我们两周内不会有现货。
)

Unit50 货物遗失

(那一定是在邮寄途中遗失了。
)

Unit51催收账款

(这是提醒您账款过期了。
)

Unit52 催收过期账款

(您想不想付款啊?
)

Chapter11 售后服务

Unit53售后与客户联络

(我在这里就是为您服务的。
)

Unit54 处理客户的抱怨

(真对不起。
)

Unit55 派员服务

(我尽快过来。
)

Unit56 安排补救服务

(我看不出有什么办不到的理由。
)

chapter12 扩展国外业务

Unit57 与国外联系

(越洋电话国家代码和城市代码是多少号?
)

<<超级行销美语>>

Unit58 收集国外信息

(干吗不给他们打电话？

)

Unit59 参加国外商展

(我打电话想问有关你们办的商展。

)

Unit60 到国外业务出差

(我可以在机场接您。

)

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>