

<<做世界上最伟大的推销员>>

图书基本信息

书名：<<做世界上最伟大的推销员>>

13位ISBN编号：9787806882382

10位ISBN编号：7806882383

出版时间：2006-7

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：单宝

页数：207

字数：170000

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>

<<做世界上最伟大的推销员>>

内容概要

100个故事解析羊皮卷的智慧；10个思考启迪点金之术；一本值得珍藏的好书。
告诉你成功之道，实现羊皮卷的神话。

<<做世界上最伟大的推销员>>

书籍目录

引言：做世界上最伟大的推销员？

一、羊皮卷里的推销秘诀 二、推销员成功秘诀 三、走出推销的误区羊皮卷之一：如何制定推销目标与计划？

推销宝典：推销员的五大成功法刚 启示1：一切为客户服务是推销工作的出发点 启示2：推销产品首先要了解市场需求 启示3：推销目标市场的选择非常重要 启示4：推销工作要勇于探索新途径 启示5：巧用名人实施推销计划 启示6：利用名人提高商品知名度 启示7：推销工作要用大脑和智慧 启示8：成功推销员的计划表 启示9：为达成目标必须充满信心 启示10：没有达成目标的信念，推销难以成功羊皮卷之二：如何寻找客户？

推销宝典：寻找客户的步骤 启示11：寻找客户，要开拓有潜力的市场 启示12：寻找客户，要挖掘潜在的消费需求 启示13：寻找客户，要寻找潜在的客户 启示14：寻找客户，要到现实生活中去寻找 启示15：寻找客户，要开发出客户需要的新产品 启示16：寻找客户，要进行深入的市场调查 启示17：寻找客户，要有敏锐的预见力 启示18：寻找客户，要把目光放远 启示19：寻找客户，可运用电话形式 启示20：寻找客户，行动要积极快速羊皮卷之三：如何接近顾客？

推销宝典：接近顾客的十种方法 启示21：接近客户，要走进客户心里 启示22：接近客户，要关注客户关注的人或事 启示23：接近客户，以客户所关心的问题为切入点 启示24：接近客户，赞美的话大有用处 启示25：接近客户，馈赠礼品结友情 启示26：接近客户，可运用迂回曲折之计 启示27：接近客户，可在恰当的时候用一点幽默 启示28：接近客户，第一印象决定成败 启示29：接近客户，要学会理解和帮助人 启示30：接近客户，也可以“出其不意”羊皮卷之四：如何说服客户？

推销宝典：推销员说服客户的要点 启示31：说服客户，首先要学会倾听 启示32：说服客户，必须实话实说 启示33：说服客户，不要小看小问题羊皮卷之五：如何成功达成交易羊皮卷之六：如何化解客户异议？

羊皮卷之七：如何留住客户？

羊皮卷之八：如何开发新客户？

羊皮卷之九：如何传递推销信息？

羊皮卷之十：如何修炼推销员素质？

附录：《世界上最伟大的推销员》

<<做世界上最伟大的推销员>>

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>