

<<推销信的写作>>

图书基本信息

书名：<<推销信的写作>>

13位ISBN编号：9787810008921

10位ISBN编号：7810008927

出版时间：1998-10

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：伊恩.林顿

译者：常玉田

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>

<<推销信的写作>>

书籍目录

- 引言
- 第一章 推销产品和服务
 - 索取详细资料
 - “看后当场”即卖
 - 对客户询问的回复信
 - 针对客户个人写信
 - 写给企业管理人员的信
 - 写给财务管理人员的信
 - 写给人事经理的信
 - 自我评估
- 第二章 售后趁势发展关系
 - 欢迎信
 - 后续推销信
 - 向客户提出延长保修期
 - 就销售过程给客户的调查信
(评估顾客的满意程度)
 - 自我评估
- 第三章 与客户保持联系
 - 自我介绍信
 - 欢迎信
 - 有关交际活动的信函
 - 及时向顾客通报最新情况
 - 俱乐部的抽奖活动
 - 提供培训听课证
 - 自我评估
- 第四章 向顾客提供信息
 - 通报新人的任命
 - 售后支持又添新形式
 - 告知新设的零售商店
 - 就联系方法作出解释
 - 获取信息的新方法
 - 关于公司的今后计划
 - 自我评估
- 第五章 产品信息的宣传
 - 估计客户的信息需求
 - 宣布推出新产品
 - 介绍经营产品的扩充
 - 给已购产品加装新的功能
 - 自我评估
- 第六章 售后支持和服务
 - 解答客户提出的问题
 - 向客户提出管理指导
 - 邀请客户参加一次研讨
 - 帮助客户应对法律问题
 - 帮助客户更好地作出决策

<<推销信的写作>>

自我评估

第七章 如何争取回头客

出现问题之后写封信去

将流失的客户争取回来

自我评估

第八章 销售人员的联络

一项新产品的发布

对一项销售计划的解释

鼓励销售人员参加培训

向销售员工通报公司改组

自我评估

<<推销信的写作>>

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>