

<<图话推销技法>>

图书基本信息

书名：<<图话推销技法>>

13位ISBN编号：9787810555500

10位ISBN编号：7810555502

出版时间：2000-1

出版时间：西南财经大学出版社

作者：清水龙雄

译者：庆珂

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>

## <<图话推销技法>>

### 内容概要

历史上最伟大的推销员说：我仅仅是比别人多拜访了几个客户！

诚然，勤奋是推销成功的关键，但仅有勤奋还是不够的，本书从推销员的心理准备出发，指出推销员的态度、谈话方式、交际方式，紧接着又介绍了商谈及最新的推销方法、处理身边琐事的方法、自我推销的方法，最后又捎带把推销员必备的法律知识告知读者，全面、简明而可行的推销实战技法尽在此书中。

## <<图话推销技法>>

### 作者简介

作者：(日)清水龙雄 译者：肖坤华清水龙雄，1934年生于日本群馬县安中市，曾在新泻大学理学部进修医学课程，毕业于庆应义塾大学法学部。

在印刷部门干过人事、调查、营业、促销、企划业务，后历任中坚企业的开发科长、人事部长、咨询部长等职。

现任经营管理决部顾问，清水经营研究所所长、产能大学综合研究所、群馬女子短期大学讲师，咨询机构、经营研究中心理事，日本教育情报学会会员。

主要著作：《推销员常识》、《推销员ABC》、《小公司的经营战略》、《小公司的经营计划》、《小公司的市场营运》、《战略计划与预算战术》、《印刷营业指南》等。

<<图话推销技法>>

书籍目录

前言1 推销员的成功首先来自于心理准备 一 推销员的法则 二 推销员的失败是有其原因的 三 推销员胆量和温柔 四 别当“工薪族” 五 强化知识 六 别怨天尤人 七 学会积极思考 八 重新认识推销的正道 九 推销员的三冠王 十 用“常识”来丰富自己 十一 除我以外，全是我的老师 十二 “失败是成功之母”的真意2 推销员的态度、谈话方式和交际方式 一 态度——金钱 二 不同场合穿不同的服装 三 推销员也要练习发音 四 掌握运用语言的基本要领 五 要“善于听” 六 吹捧对方要适度、自然 七 话题要包括衣食住行各个方面 八 掌握敬语的用法 九 纠正语病 十 送、收名片的方法 十一 体现人品的低头方式 十二 入座的方法 十三 品尝茶点增进好感 十四 熟悉宴会规则 十五 赠礼品的办法 十六 探视病人也要区别对待 十七 朴实的吊唁方式3 商谈成功的秘诀4 最时髦的推销方法5 处理身边琐事的方法6 推销员自我启发的方法7 推销员必备的法律知识

## 媒体关注与评论

书评“干推销这一行并不轻松”，有过推销经历的谁都有这种体会。

但也有不少人觉得“推销是非常愉快的事情”。

那么，他们为什么会有如此感觉呢？

答案非常简单！

这就是，他们始终都忠实地执行作为推销员的最基本的职责，仅此而已。

他们的成功绝不是靠高超的推销术，只有少部分人属于例外。

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>