

<<如何成为优秀的推销员-推销员职业化>>

图书基本信息

书名：<<如何成为优秀的推销员-推销员职业化培训(6DVD)>>

13位ISBN编号：9787887025425

10位ISBN编号：7887025427

出版时间：中国人民大学出版社/中国人民大学音像出版社

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>

<<如何成为优秀的推销员-推销员职业化>>

内容概要

主讲人：谭一平，知名职业培训专家、职业教育学者，主要从事文秘行政、推销员、新员工教育和自我创业等领域的研究和培训，被誉为中国“职业秘书”培训第一人。

先后为联想、华为、中国移动、中科院等知名企事业单位进行高级秘书培训，并在北京师范大学、浙江大学、中南大学等多所大学开设专题讲座，著有《一个外企女秘书的日记》、《职道》、《中式推销》、《我是职业秘书》和《我是职业推销员》等。

其中《一个外企女秘书的日记》，在新浪读书频道创2000万点击量纪录，被《秘书》等权威学术杂志连载，并被知名企业选作员工内训教材。

<<如何成为优秀的推销员-推销员职业化>>

书籍目录

推销员职业——从推销自己开始
上司——多做沟通 争取支持
同事——没有支持 独木难成林
亲属——以家为港 百事和谐
代理——相互支持 长期共赢
朋友——别让帮忙帮成“倒忙”
潜规则——入乡随俗 不犯众怒
职业素质——良驹骏马志在千里
诚实——客户选择的第一品牌
自信——推销员的精神脊梁骨
乐观——幸运女神只眷顾态度积极的人
坚韧——吃得苦中苦 方为人上人
敏锐——一叶落而知天下秋
机智——准备充分 投其所好
宽容——克服小我 成就大我
职业态度——我的地盘我做主
勤奋——万里长征人不歇
勤思——办法总比问题多
大胆——狭路相逢勇者胜
担当——将在外君命有所不受
周密——提前准备有备无患
职业道德——欲成大业必行正道
守法——心有敬畏 不存侥幸
守诺——珍惜自己的职业生命
守德——将心比心 以德报怨
自重——远离嫖赌 洁身自好
廉洁——君子爱财 取之有道
戒躁——君子不逞匹夫之勇
守纪——公司利益永远第一
原则——与客户交情需巧平衡
职业技能——万丈高楼平地起
寻找客户——踏破铁鞋有觅处
拜访客户——彬彬有礼 有备而来
商务谈判——知己知彼 有理有节
签订合同——坚持原则 寸土不让
出差旅行——准备充分 提高效率
商务写作——文字沟通与语言沟通并重
收集信息——不打无准备之仗
客户应酬——重在推销自己的人品
回收货款——预防为主 不卑不亢
客户管理——一个老客户是五个新客户
职业知识——书到用时方恨少
产品知识——滚瓜烂熟 如数家珍
专业知识——书到用时方恨少
家长里短——制造气氛 拉近距离

<<如何成为优秀的推销员-推销员职业化>>

少说多听——客户说得越多越好
拜访客户——去得早不如去得巧
惜时如金——时间就是金钱
职业习惯——老马识途事半功倍
换位思考——想客户所想 急客户所急
真诚微笑——心灵流露的名片
访后反省——情景回放 坚持“复盘”
察言观色——于无声处亦交流
看人说话——对症下药 有的放矢
锱铢必较——精打细算 斤斤计较
职业形象——职场礼多人不怪
个人仪容——清新爽朗 朝气蓬勃
个人仪表——三分长相 七分打扮
个人长相——天生我材必有用
个人性格——关键在于工作激情
职业规划——未雨绸缪蓄势待发
认识自我——人贵有自知之明
精准跳槽——把握目标 越跳越高
寻找楷模——对照先进找差距
打工皇帝——远比做三流老板快乐
创业准备——根深才能叶茂

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>