

<<人员推销>>

图书基本信息

<<人员推销>>

内容概要

《人员推销（第6版）》共分18章，主要内容包括：人员推销的作用；推销生涯；迈向专业化的销售；销售人员法律约束与道德规范；购买行为的决定因素；有效沟通；关系推销过程的建立；成功地寻找潜在顾客；初次会晤；识别问题；现场演示；异议的处理；销售谈判：营造终生客户；零售与组织推销：特别的推销方式；自我管理；销售人事管理；你的第一项推销工作：推销你自己。21世纪的成功推销员将是理解客户、擅长规划，并能针对客户需要，找出有效解决办法的人。专业推销员从事的是“人的事业”，因为他们的主要目标是与客户建立长期有效的关系。罗纳德·B·马克斯（Ronald B.Marks）教授所著的《人员推销》，是国际上最畅销的“人员推销”课程之一，出版至今已多次修订，深受世界各地管理院校师生、企业销售管理人员和推销人员的推崇和好评。

<<人员推销>>

作者简介

罗纳德·B·马克斯(Ronald B. Marks)教授曾从事多年的推销工作,他将推销原理、推销技巧、关系网络和经验心得融为一体写成本书,旨在达到以下三个目的:(1)帮助读者作出职业生涯选择;(2)展示有助于读者首次推销和长期维系客户所需要的实用技能;(3)提供真实条件下运用有关

<<人员推销>>

书籍目录

第1章 人员推销的作用第2章 推销生涯第3章 迈向专业的销售：销售人员法律约束与道德规范第4章 购买行为的决定因素第5章 有效沟通第6章 关系推销过程的建立第7章 成功地寻找潜在顾客第8章 初次会晤第9章 识别问题第10章 现场演示第11章 异议的处理第12章 销售谈判：营造双赢关系第13章 促成购买决定的技巧第14章 关系推销：赢得终生客户第15章 零售与组织推销：特别的推销方式第16章 自我管理第17章 销售人事管理第18章 你的第一项推销工作：推销你自己

<<人员推销>>

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>