第一图书网, tushu007.com

<<现代推销实务与案例分析>>

图书基本信息

书名：<<现代推销实务与案例分析>>

13位ISBN编号：9787300094809

10位ISBN编号：7300094805

出版时间：2008-10

出版时间：中国人民大学出版社

作者：谭一平

页数：305

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

内容概要

《现代推销实务与案例分析》分为现代推销概述；推销员的基本条件人际关系与沟通；寻找客户；拜访客户；与客户谈判；客户管理；自我发展八章内容。

作者简介

谭一平，1976年高中毕业，作为知青下乡三年；1979年考入大学，学习统计学专业；1983年毕业，获经济学学士学位，同年分配在中央国家机关工作。
1994年下海经商；从2000年起，作为自由撰稿人，专门研究现代职场问题。

书籍目录

第一章 现代推销概述 第一节 现代推销的内涵 第二节 推销渠道分析 第三节 从事推销工作的思想准备 第四节 如何找到满意的推销工作 第五节 案例分析 第六节 实训第二章 推销员的基本条件 第一节 推销员的外在条件 第二节 推销员必备的素质 第三节 推销员必备的能力 第四节 推销员必备的知识 第五节 推销员的职业形象 第六节 提高工作效率 第七节 案例分析 第八节 实训第三章 人际关系与沟通 第一节 处理好人际关系的意义 第二节 处理人际关系的基本原则 第三节 处理人际关系的方法 第四节 沟通的基本原则 第五节 沟通的方法 第六节 与上司、同事的关系处理 第七节 案例分析 第八节 实训第四章 寻找客户 第一节 发现客户 第二节 与客户联系 第三节 案例分析 第四节 实训第五章 拜访客户 第一节 第一次拜访客户 第二节 出差 第三节 收集市场信息 第四节 案例分析 第五节 实训第六章 与客户谈判 第一节 谈判准备工作 第二节 报价的原则 第三节 讨价还价的技巧 第四节 参与招标 第五节 面对同行竞争 第六节 合同的签订 第七节 签订合同之后 第八节 回收货款 第九节 案例分析 第十节 实训第七章 客户管理 第一节 客户日常管理 第二节 与客户的应酬 第三节 建立客户档案 第四节 案例分析 第五节 实训第八章 自我发展 第一节 自我管理 第二节 职业规划 第三节 创立个人事业 第四节 案例分析 第五节 实训

章节摘录

作为推销员，一定要养成赞美客户的习惯，比如赞美对方的容貌、体格、性格、人品、能力、业余爱好等；有时为了制造气氛，适当地夸张一点，不仅是可以的，而且是应当的，因为谈生意毕竟不同于专家们的学术交流，有时需要一种活跃的气氛。

现在许多推销员，特别是一些刚出校门的推销员，他们在这方面还放不开，一方面是不习惯，另一方面更是怕对方会看不起自己。

推销员赞美客户是一种智慧的表现，既不需要口是心非，也无须凭空捏造，只不过是适当地夸张了一点；而在你赞美对方的时候，即使客户知道你有夸张的成分，他也会心安理得地接受这种精神馈赠。

按照美国心理学家马斯洛的理论。

即使是圣人，他也渴望自己的优点被人称赞，所以，推销员赞美客户，就是满足了他的这种心理需求，从而让他觉得愉悦。

人们常说，推销员必须见人说话，这句话的意思并不是要推销员整天花言巧语，而是要求推销员有一种针对客户的需求和愿望采取相应措施的能力。

作为推销员，必须学会赞美，说些违心话，这是现实决定的。

人只有适应现实，才能突破现实。

如果不能适应现实，你只能在现实面前碰得头破血流。

推销员赞美客户必须真诚，并注意赞美要发自内心．诚恳；赞美要具体而不可抽象笼统；间接的赞美比直接的称赞更有效；赞美要适可而止，不可无限拔高；赞美要自然，千万不能做作。

受一些似是而非的观念的影响，许多人对“拍马屁”有很深的成见，认为它非常低俗。

其实，“拍马屁”只是一种对对方表示尊重的沟通方式。

对于推销员来说，及时赞美别人是维持良好人际关系不可或缺的方法。

五、主动交往　生意场上是有“圈子”的，而所谓的“圈子”实际上就是“人脉”。

人脉对于推销员来说是一种不町或缺的资源，如果你人脉资源丰厚，当你遇到难以攻克的客户或者满足客户特殊需求遇到棘手的问题的时候，你就可以随时随地找到朋友帮忙；你在与“圈子”里的朋友交往的过程中，不仅可以共享信息，增长见识，而且还能享受友谊本身带来的温馨。

广泛的人脉关系，既可以为你的业务带来机会，也是你职场信用的证明。

要建立起自己的人脉关系，你就要主动出击，扩大自己的交友范围。

有些朋友看卜去对你的工作并没有什么直接的帮助，但他们的朋友有可能给你的工作提供直接或间接的支持。

第一图书网, tushu007.com

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