第一图书网, tushu007.com

<<成功应标与介绍产品之方略>>

图书基本信息

书名：<<成功应标与介绍产品之方略>>

13位ISBN编号：9787302128236

10位ISBN编号：7302128235

出版时间：2006-6

出版时间：清华大学出版社

作者：皮尔斯

页数：180

字数：74000

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

本书针对在工作上需要拟定各类企业应标与产品介绍商务人士而设计。
无论你是初次向客户做产品介绍、响应正式的招标书，或是主动提出非正式的应标书，为了确保每份应标书与产品介绍都是绝佳代表作，你需要花费一番功夫。
有了本书24堂课的指导，你的应标书与产品介绍将在成功的销售方面扮演一个重要角色，而且你将拥有所有写作制胜必备的要素。
　　想写出一份制胜的应标书，你不必成为一个伟大的作家，只需要知道怎么做。
本书将提供你专业的窍门与技巧，帮助你拟定应标书，向你的读者证明你是有条理、有趣味、容易共事，以及最重要的——你是他们的最佳选择。

作者简介

海瑟·皮尔斯，皮尔斯是一名资深的商业沟通作家，她为财富100强企业撰写了数百份制胜的企划方案与产品介绍，同时也为产业杂志、商务通讯和在线出版物撰稿。

书籍目录

出版说明前言第1篇　开发制胜的策略　1　事先取得共识　2　让专家参与　3　体会言外之意　4　针对客户量身定做　5　专注一个主题　6　利用客户的问题确定你的优势　7　详细说明你的资历　8　利用产业经验　9　证实大胆的宣言　10　利用客户的认可佐证　11　向客户表明他们如何受益　12　出类拔萃　13　从过去的成功经验汲取精髓第2篇　清楚、简要并条理分明　14　确定按照客户的方式组织资料　15　充分利用标题与小标题　16　单独处理所有的附属问题　17　每问必答　18　放入附录　19　语气像见多识广的朋友　20　紧扣重点　21　避免行话　22　使用并放宽页边空白　23　坚持完美的文法、拼写和标点符号　24　竭尽全力遵照指示　词汇表

编辑推荐

应标书与产品介绍可以决定生意成败。
通常，它们是你经验与资格最初的实质表现。
高效的应标书与产品介绍可以体现一个成功的销售策略，能让你在机会来临时，充分展现你了解客户需求的程序，甚至具有超越客户预期的能力。
有了《成功应标与介绍产品之方略（英汉对照）（附CD光盘2张）》中的几堂课为指导，你的应标书与产品介绍将在成功的销售策略方面起着极为重要的作用，而且你也将拥有写作制胜的所有要素。

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