第一图书网, tushu007.com

<<推销的艺术>>

图书基本信息

书名：<<推销的艺术>>

13位ISBN编号：9787309022193

10位ISBN编号：730902219X

出版时间：1999-4

出版时间：复旦大学出版社

作者：章瑞华 编著

页数：333

字数：285000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书采撷古今中外大量实例，按照现代推销活动的先后程序和行为步骤，从经济学、管理学、演讲学、心理学、舆论学、传播学、公共关系学诸角度出发，全面分析推销活动的基本要素与法则，阐述现代推销行为的一般规律，逐一探讨丰富多彩的推销技巧与推销手法，集中展示日常推销工作中的制胜奥秘与赢家策略，对全面认识和正确运用推销策略与技巧，具有不可低估的借鉴和指导价值。

<<推销的艺术>>

书籍目录

自序第一章 推销面面观 一 何谓推销 1 推销的定义 2 推销的特点 3 推销活动的分类 二 推销活动的起源和发展 1 我国推销活动溯源 2 外国推销活动的产生与发展 3 推销观念的演变由来 三 推销四大法则第二章 开拓客户 一 寻找推销对象 1 寻找推销对象的思路 2 寻找推销对象的原则 3 寻找推销对象的方法 二 选择推销对象 三 评审推销对象 1 顾客的购买需要 2 顾客的购买量 3 顾客的购买能力 4 顾客的购买权第三章 接近客户 一 约见客户的方法 1 约见的内容 2 约见的方式 二 接近客户的方法 1 问题接近法 2 介绍接近法 3 求教接近法 4 好奇接近法 5 利益接近法 6 演示接近法 7 送礼接近法 8 赞美接近法第四章 面议洽谈 一 吸引顾客的注意力 1 顾客的注意力分析 2 顾客注意的分类 3 引起顾客注意的原则 4 引起顾客注意的技巧 二 促使顾客产生兴趣 1 顾客兴趣的生成 2 引发顾客兴趣的方法 三 激发顾客的购买欲望 ……第五章 破说事由第六章 异议化解第七章 促成交易第八章 追踪跟进第九章 推销决策第十章 推销中的言语沟通第十一章 推销中的非言语沟通第十二章 推销策略第十三章 推销人员的基本素质与技能第十四章 推销人员自我测评100题

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