第一图书网, tushu007.com

<<杜老师的推销>>

图书基本信息

书名：<<杜老师的推销>>

13位ISBN编号：9787506042352

10位ISBN编号：7506042355

出版时间：2011-7

出版时间：东方出版社

作者：詹文明

页数：223

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

“营销”是一个模糊的概念，有时像行销，但绝大部分只是推销的手法罢了。
为了厘清这个概念，理顺这个思路，我们特别把它拆成“行销与推销”两大部分予以分别定义，以利在实务上有极大的助益，最终能让行销与推销与时俱进，相辅相成，达成全赢策略，使企业既能生存，又能大有发展。

首先“推销”绝不在于技巧或话术，而在于“诚信”两字，唯有以诚信为基石，才是做生意、做买卖的关键。
其次，六个YES、八个缔结技巧、八个处理抱怨的方法及“问听笑看助赏”的善用，可使得彼此的信任度急速提升，提高交易的量和质，提升企业的竞争力。

针对店员、服务员、销售员、推销员、解说员、电话接听人员甚至于导览、导游都迫切需要这些技巧与话术，若能加以融会贯通，虚心受教，日后必成为卓越的人才，进而成为该领域的“天王巨星”。

“推销”是一项企业文化的具体表现，是高度自我要求的纪律，更是企业文化与人类人性的综合实务。
它是一种力求洞悉人性、掌握人性、合乎人性的高明的手腕与巧妙问答的体悟能力，也是自我修练、修为的投射、更是操练自己、自我控制、追求卓越的不二法门。

作者简介

詹文明德鲁克管理学家，德鲁克管理哲学思想的实践者、传播者，曾在美国加州克莱蒙特大学彼得·德鲁克研究中心深造，师从德鲁克先生。

多年来，以“国际级企业布道家”为职志，受邀担任企业、各型组织领导者或CEO的首席咨询顾问，协助造就世界级企业。

<<杜老师的推销>>

书籍目录

昨日的功成名就
寻求共同的价值观
建构“教导型企业”
推销究竟是什么
重新界定客户群
开发渠道商
杜老师的六字诀
你是如何看待客户的呢
我们该如何发展客户
杜老师的养生之道
推销术不是一大堆骗术
八招缔结技巧
买卖之后，交易才真正开始
信息来源的信任程度调查
客户抱怨的真正目的调查
如何有效地处理抱怨
推销讲究人性，却决定于细节

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