第一图书网, tushu007.com

<<营销智慧与技巧>>

图书基本信息

书名：<<营销智慧与技巧>>

13位ISBN编号：9787561060643

10位ISBN编号：7561060645

出版时间：2010-11

出版时间：辽宁大学出版社

作者：邓忠文

页数：134

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

<<营销智慧与技巧>>

内容概要

在现今经济社会大潮的推动下，决定事业成败与否的因素离不开机遇、条件和智慧。有了机遇抓不住则很难再重返，正所谓：机不可失，失不再来；有了条件不利用后悔晚矣；有了事业不运用智慧和技巧则难以发展。

《营销智慧与技巧》（邓忠文编写）一书能开启自我智囊，提高沟通和营销业务水平，在汲取处世哲理和开发心智方面会大有益处。

愿你携智慧去成功!愿成功的硕果伴随着你！

第一图书网, tushu007.com

<<营销智慧与技巧>>

书籍目录

一、沟通的意义二、营销前的沟通准备（一）职业形象（二）资料和工具的准备（三）良好的心态（四）选择目标（列名单）三、电话沟通的营销方法（一）电话约访的方法（二）电话约访应注意的几个问题（三）如何做好电话沟通四、营销时面对面的沟通（一）接触陌生人的12种方式（二）缘故人的沟通（三）20分钟沟通成功的技巧（四）“ABC”法则的正确运用（五）沟通时的8种提问方式五、营销中赞美话术的使用方法六、营销的10种沟通的方法（一）感情沟通法（二）渗透沟通法（三）感受沟通法（四）对比沟通法（五）否定沟通法（六）表述沟通法（七）针对沟通法（八）假设沟通法（九）借例沟通法（十）故纵沟通法七、对不同性格人的分析与沟通（一）忠厚老实型（二）勤俭朴实型（三）能力展示型（四）能言善辩型（五）热心拘泥型（六）触发兴奋型（七）孩子性格型（八）谨慎分析型（九）沉默寡言型（十）自高自傲型（十一）故作大款型（十二）外强中干型（十三）优柔寡断型（十四）脾气暴躁型（十五）阴阳两面型（十六）特殊性格型（十七）狡猾多疑型（十八）顽固不化型八、如何沟通各种行业的人（一）如何沟通“工薪传统人”（二）如何沟通经济富裕人（三）如何沟通“职位人”（四）如何沟通“网络营销人”（五）如何沟通闲散自由人（六）如何沟通其他行业人九、营销沟通时应注意的20个问题（一）心太急躁（二）话语太多（三）反驳对方（四）开门见山（五）时间太长（六）轻易放弃（七）轻易承诺（八）过度兴奋（九）夸大其词（十）妄加评论（十一）惊慌失措（十-）误导对方（十三）情感主义（十四）自吹自擂（十五）言行不一（十六）行为不规范（十七）仪表不得当（十八）抢对方话说（十九）不敢谈正题（--十）偏题十、人的10种能力（一）学习的能力（二）感悟的能力（三）适应的能力（四）行动的能力（五）表达的能力（六）沟通的能力（七）销售的能力（八）管理的能力（九）创新的能力（十）归零韵能力十一、成功销售的20个法则（一）主动选购法（二）意向宣导法（三）廉价成交法（四）从众示意法（五）吸引顾客法（六）假设成交法（七）机会成交法（八）阐述理论法（九）明说暗示法（十）激将促成法（十一）现场演示法（十二）优劣比较法（十三）恩惠并施法（十四）举案说服法（十五）充耳不闻法（十六）保证成交法（十七）建议询问法（十八）试用成交法（十九）信念意志法（--十）因势利导法十二、通向成功的轨道（一）选择大于努力（二）目标决定成败（三）思想决定贫富（四）心态决定命运（五）行动决定结果（六）细节决定成功

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