

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

图书基本信息

书名：<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

13位ISBN编号：9787801559012

10位ISBN编号：7801559010

出版时间：2006-1

出版时间：中国市场（原中国物价

作者：赵文明

页数：295

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>

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

内容概要

本书共指出了营销中最可能犯的101种错误，编成十部分，按照推销的进程来安排顺序，从塑造推销员的基本素质说开去，将接近客户、寻找和开发客户、产品介绍、说服沟通、再次拜访和持续销售、缔结合同、客户服务、营销策略等每一个环节中最可能犯的错误毫无遗漏地展示给读者，使推销人员在推销的各个环节中都能够避免此类错误。

每一个错误都非常具有代表性，是从多个推销员的实践中总结出来的，具有典型意义。

本书的每个小节都由营销心经、营销事典、深入分析、正确做法、顶尖诀窍、妙语点评几个部分组成。

营销心经简单明了，或是提出忠告

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

书籍目录

一、你在推销心态和心理准备上最可能犯的10个错误
1．对拜访客户心生畏惧/32
2．成绩面前不思进取/63
3．不能及时调整自己的坏情绪/84
4．业绩目标不切实际/115
5．总是批评竞争对手/146
6．以貌取人/167
7．重理论，轻实践/188
8．过度谦卑/219
9．不注重自己的形象/241
10．轻言放弃/262
二、你在接近客户中最可能犯的6个错误
11．总爱卖弄专业术语/31
12．过分赞美/34
13．忽视客户周围的人/37
14．只顾推销忘了目标/39
15．在客户需要帮助时漠然视之/43
16．不善于

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

章节摘录

不要恶意批评你的竞争对手。

如果你的客户说到你的竞争者是如何如何地好，他的产品的价格是如何如何地便宜时，你可以告诉客户：“先生/小姐，我知道这家公司的产品和价位各方面都是相当不错的，而我们的产品和他们的产品所不一样的地方是……”你就可以趁机再一次强调你的产品的优点以及和别人的产品的差异之处。

当然，前提是你必须对你的竞争者的产品及优缺点有充分的了解，否则，你根本无从比较。

所以，在提到你的竞争者时，要注意提到的是产品有什么好处，或是客观地比较二者之间的差异性或缺点，不要恶意地批评或中伤竞争者。

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

媒体关注与评论

一部使让立于不败之地的营销圣经，让你成为优秀营销者的完美教程。
千万不要忽视这些错误，它会决定你的成败！

<<你在营销上最可能犯的101个错误>>

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>