

<<优秀推销员实用教程>>

图书基本信息

书名：<<优秀推销员实用教程>>

13位ISBN编号：9787801908995

10位ISBN编号：7801908996

出版时间：2006-2

出版时间：社会科学文献出版社

作者：杭忠东高云龙

页数：393

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>

## <<优秀推销员实用教程>>

### 内容概要

有关商业推销技巧的一部教材。

《优秀推销员实用教程》结构清晰，实例丰富，可操作性强，每一章之后附有思考与练习，即学即用

。《优秀推销员实用教程》轻松简洁之特色使其无论是作为教材、参考书，还是用于自学，都十分适宜。  
可作为企业培训、推销员自学和大学相关专业课程用书。

## <<优秀推销员实用教程>>

### 书籍目录

第一章 了解推销推销的重要性推销类型推销人员的职责推销的基本模式推销的基本过程二十一世纪推销变化的新趋势 思考与练习第二章 推销员必备的个性和知识推销员的风度与品格应该掌握的产品及行业知识应该掌握的个人消费者知识对组织客户的了解思考与练习第三章 有效的沟通技巧沟通是一项重要的工作技能沟通的基本模式和构成要素有声语言沟通技巧无声语言沟通技巧空间语言思考与练习第四章 寻找顾客寻找顾客的重要性寻找顾客的方法顾客资格鉴定如何提高寻找顾客的成功率思考与练习第五章 推销前的准备与接近推销前潜在顾客的信息资料整理整理所推销产品或服务的资料信息确定推销访问的目标设计推销访问计划约定会面时间初步接触引起注意, 激发兴趣思考与练习第六章 推销陈述推销陈述的类型与要求陈述过程中问题的识别问题的确认提问的进一步指导思考与练习第七章 有效演示演示的好处有效演示的准备演示工具有效演示的技巧思考与练习第八章 顾客异议处理正确认识来自顾客的异议顾客异议的类型顾客异议的辨别异议处理五部曲处理顾客异议的技巧几种常见异议的处理策略思考与练习第九章 促成销售为什么需要促成购买决定为什么不做促成购买决定的努力建立正确的成交态度有利于成交的信号促成交易的有效方法如何与顾客分手思考与练习第十章 客户关系维持客户关系的本质--长期伙伴关系影响长期伙伴关系的因素如何建立长期伙伴关系 思考与练习第十一章 效果改进--推销员自我管理时间管理客户分析销售活动分析拜访效果分析思考与练习第十二章 特别推销技巧--零售业推销零售商店人员销售的重要性如何迎接顾客如何接待不同需要的顾客赢得零售生意的特殊技巧零售人员经常遇到的问题如何利用建议扩大销售思考与练习第十三章 特别推销技巧--谈判式推销推销与谈判的关系赢得双赢结果的原则谈判法如果对手更强怎么办与不讲原则谈判法的对手谈判时怎么办价格谈判技巧思考与练习主要参考书目后记

<<优秀推销员实用教程>>

章节摘录

推销之路，荆棘丛生。

大凡从事过推销工作的人，无不留下深刻印象。

不少推销员就是在这条荆棘之路上，用他们坚定的决心、风度、品格的个性魅力，排除了一个个障碍，最终取得了成功。

不幸的是，还有更多的推销员，虽然天资和能力均属上乘，却因缺乏个性与风度，缺乏应有的品格而屡遭失败和挫折，苦不堪言。

……

## <<优秀推销员实用教程>>

### 编辑推荐

如何才能成功地推销出自己的商品？

《优秀推销员实用教程》是一部有关商业推销技巧的一部实用宝典，《优秀推销员实用教程》详尽剖析推销过程各个阶段的特征、科学的操作方式、要注意的具体问题，并辅之以具体案例供分析、思考。

内容力求务实；文字推崇简洁，适合营销人员阅读。

<<优秀推销员实用教程>>

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>