

<<营销中最可能犯的101个错误>>

图书基本信息

书名：<<营销中最可能犯的101个错误>>

13位ISBN编号：9787802517080

10位ISBN编号：7802517087

出版时间：2010-12

出版时间：金城

作者：隋晓明 编

页数：306

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>

<<营销中最可能犯的101个错误>>

内容概要

营销是一个最具创意的职业，又是一个充满活力的职业，更是一个最有挑战和回报的职业。

几乎所有成功的企业家都是从营销起步的。

每一次营销都需要营销人员充满热情，每一场推销都需要推销员将自己的聪明才智无限发挥。

大而言之，它是一场战役，小而言之，它是一次智力游戏。

你可以拿这本书作为你的成功推销生涯的开始和指导，也可以拿着这些案例与你的推销方法、技巧进行比较，找出你错误的原因。

在推销实战中，推销员应该本着一个站在客户立场上考虑问题的原则，注重对客户心理分析，注意满足对方的需求，由此来开展推销业务。

书中提到“你关心客户，客户就会关心你、关心你的产品”，“要对自己的产品有信心，这样才能赢得客户对你的产品的信任”、“发现人们的需要，并满足它”等等，这些都是经验之谈，也是一些推销员最容易忽略的问题。

<<营销中最可能犯的101个错误>>

书籍目录

第一章 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
- 2.成绩面前不思进取
- 3.不能及时调整自己的坏情绪
- 4.业绩目标不切实际
- 5.总是批评竞争对手
- 6.以貌取人
- 7.重理论,轻实践
- 8.过度谦卑
- 9.不注重自己的形象
- 10.轻言放弃

第二章 接近客户中最可能犯的6个错误

- 11.总爱卖弄专业术语
- 12.过分赞美
- 13.忽视客户周围的人
- 14.只顾推销忘了目标
- 15.在客户需要帮助时漠然视之
- 16.不善于用提问的方式与客户沟通

第三章 寻找和开发客户中最可能犯的8个错误

第四章 说服沟通中最可能犯的12个错误

第五章 产品介绍展示中最可能犯的12个错误

第六章 缔结合同时最可能犯的12个错误

第七章 客户服务中最可能犯的7个错误

第八章 营销策略上最可能犯的11个错误

第九章 再次拜访和持续销售中最可能犯的11个错误

第十章 电话营销中最可能犯的12个错误

<<营销中最可能犯的101个错误>>

章节摘录

版权页：第一章 推销心态和心理准备上最可能犯的10个错误2.成绩面前不思进取许多推销员日渐骄傲、自满，至于相信他们自己已经接触到了事业所有的基石，而实际上并非如此。

他们被过去的老主顾们引诱着，他们不再创新。

他们成了订单接收员。

他们四处闲逛，满足小小的愿望。

你知道吗？他们正为他们的骄傲自满付出代价。

首先，他们的收入没有明显变化，这不是一个好现象。

一个有实力的职业推销员应当在经过一段较长的时间后，能够打破原有的收入水平，并且保持一个新的目标收入。

成功推销员的定义就是能够不断实现挑战性目标收入的人。

其次，骄傲的推销员是很容易受到伤害的。

如果市场上出现了新的竞争对手，或者是经济下滑，或者是出现了某些其他不可预见的因素，影响了他们的客户群，那么他们就会发现自己两手空空。

更令人感到可怕的是，他们不得不再为事业打拼的时候，他们已经迟得无从放手了。

正确做法：1.随时检视自己的心态自满心态的改变相比畏惧心态与自卑心态的改变更为困难。

这涉及到自我认识的困难，当人处于困境时，内外压力很容易使之下决心主动改变。

而自满心态的形成，好比用冷水慢慢煮青蛙，到发现不对劲时，却无力跳出。

故而，要想不被这种心态牵绊住，一定要随时检视自己的心态，做到日省三次，早、中、晚，不让骄傲自满有可乘之机。

2.不断寻找下一级目标趁你现在还没有自以为是时，就赶紧做好下面几件事情：首先找个销售前辈作为你的追逐目标。

一旦有了竞争的对象，你就不会掉入孤芳自赏的陷阱。

接着在心里树起客户是衣食父母的大旗，每次见客户前都暗自挥舞一番。

就算被拒绝，你也当作没有能帮到他而感到遗憾。

最后每当做成了生意，记得要奖励一下自己，但第二天就要告诫自己，苹果园里还有更多的果实等着你采摘。

3.自我教育不要有了一点小成就不思进取，在市场飞速发展的今天，如果你不求发展，就只有关门大吉的份了。

要不断自我教育，参加各种研讨会，阅读专业书籍和杂志以成为你所在行业的先锋，你对你所从事的行业的了解和知识程序越深，客户就会对你越有信心，从而使你的公司成为消费者心目中的第一选择。

保持你支配自己的自由，不断从你和其他人所犯的错误中学习，并采取必要的措施避免它们再次发生。

你必将给你的事业带来长期的发展前景和利润。

<<营销中最可能犯的101个错误>>

编辑推荐

《营销中最可能犯的101个错误》：三流的营销员，并不知道自己陷入了错误！
二流的营销员，努力从自己的错误中挣扎出来！
一流的营销员，把自己的成功建立在别人的错误之上！

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>