

<<现场营销演示技巧>>

图书基本信息

书名：<<现场营销演示技巧>>

13位ISBN编号：9787030185723

10位ISBN编号：7030185722

出版时间：2007-3

出版时间：科学出版社

作者：西野浩辉

页数：196

译者：王英

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>

<<现场营销演示技巧>>

内容概要

市场经济的不断发展对每一位营销人员都提出了严峻的考验，因此营销术也层出不穷。

本书要介绍的是一种叫做营销演示的营销术。

它强调营销人员在与顾客接触过程中的一举一动都是一种营销演示。

基于上述观点，本书针对营销工作的每一个阶段提出了相应的营销演示方法，帮助一线销售人员及营销管理者了解销售演示技巧、提高营销能力；告诉我们营销演示从第一次电话接触开始；介绍了强化第一印象的演示诀窍；让顾客产生购买欲望的产品演示方法以及提问也是一种演示手段等，帮助我们把握正式场合营销演示的要点，最后通过各种实用的图表介绍了营销演示的准备工作与演习技巧，使读者能够很快掌握销售演示技巧，提升营销能力，创造良好的业绩。

本书适合各行业营销人员、企业经营者、管理者阅读。

<<现场营销演示技巧>>

作者简介

西野浩辉，Mercurich有限公司董事长、首席培训师。

大阪大学研究生院毕业。

毕业后，进入Recruit（株），先后从事过营业、商品开发、市场营销等方面的工作。

其间，在营业岗位上获得了包括MVP在内的众多奖项。

之后，在全球最大的教育机构——美国管理协会担任咨询顾问，并注册了Mercurich有限公司。

现在，以营业技巧、演示能力、交涉能力、管理能力等为主题，对包括一些上市公司在内的众多企业，开展研修和咨询活动。

著作有《5天就能传授一身技术》（东洋经济新报社）。

另外，包括综合信息网“ All About ”在内，在各种媒体上撰写了众多文章。

<<现场营销演示技巧>>

书籍目录

第1章 利用“演示技巧”提高营销能力 1 “演示技巧”的重要性 2 营销人员进行“演示”的技巧 3 如何使“演示”更加出色 4 如何选择引人注意的话题 5 如何才能随机应变地与客户交流 6 赢得听众信赖的“演示”表现技巧第2章 “演示技巧”从“电话预约”开始 1 “电话预约”需要“技巧” 2 设定“电话预约”的目标 3 “电话预约”的原则是语言简洁 4 掌握“电话交流”的表达技巧 5 消除戒备心理的四个感情导向 6 准备好,开始“电话预约”第3章 树立良好“第一印象”的技巧 1 重视给客户留下的“第一印象” 2 树立良好“第一印象”的基本方法 3 怎么做才能留下良好的“第一印象” 4 初次见面时该“说些什么呢” 5 练习树立良好的“第一印象”第4章 如何让客户产生购买欲望 1 推销产品的“演示技巧” 2 平衡产品说明的“SBS理论” 3 “SBS理论”的使用方法 4 让产品说明产生良好效果的技巧 5 应用实例打动人的“演示技巧” 6 应用实例进行推销的步骤第5章 盲点——提问也是一种演示技巧 1 获取反馈能力的好与坏 2 贴切的提问 3 创造对方容易回答的环境 4 发出“听着呢!”这样的信号 5 谈话偏离正题时及时进行修正 6 听取反馈的情况还取决于事先准备第6章 正式演示时要 1 树立克服不擅长“演示技巧”的意识 2 消除怯场、紧张的方法 3 演示过程中的夸张表现 4 演示内容的“三明治”结构 5 正式演示的最后准备第7章 “营销演示”的准备和练习 营销演示成功与否取决于演示前的准备工作译者跋

<<现场营销演示技巧>>

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>