

<<60分钟金牌直销员>>

图书基本信息

书名：<<60分钟金牌直销员>>

13位ISBN编号：9787111165668

10位ISBN编号：7111165667

出版时间：2005-7

出版时间：机械工业出版社

作者：张本心

页数：304

字数：360000

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>

<<60分钟金牌直销员>>

内容概要

直销是一种没有在固定零售点进行的面对面销售。

随着我国对于直销逐渐规范，被许多知名企业市场实践所证实了的这种营销方式，必然越来越多地引起企业管理者和销售人员的注意。

本书详细介绍了直销员如何寻找并接近客户，如何与客户商谈，如何与客户成功缔约，怎样进行电话直销，系统说明了金牌直销员特训的各种方法，应该避免的问题等，是直销员培训和提高销售人员业务素质的必备书。

<<60分钟金牌直销员>>

书籍目录

丛书前言第1章 走进直销 什么是直销 中国直销的昨天今生 直销在中国 关于直销立法 直销在中国的远景第2章 直销员如何寻找并接近客户 收集相关数据 找准顾客的MAN原则 寻找顾客的方法 做好直销计划 三招教你开拓准客户 寻找和接触最有希望成为潜在客户的人群 如何让你的潜在客户越来越多 了解客户的需求 不同客户的特点 接近顾客的方法 把握住客户的购买态度 首先把自己推销给客户 约见与接近客户的技巧 邀约的ABC法则 接近客户应注意的问题第3章 直销员如何与客户商谈 突破谈话的障碍 面对面沟通的策略 洽谈的艺术 成功交谈的关键 提问的技巧 说服顾客有方法 用真情打动你的顾客 不让对方说“不” 养成在等候中搜集谈话资料的习惯 做到与对方保持平等 给顾客提供合宜的信息 谈判与交涉的艺术 报价的技巧 客户拒绝的应对方法 应对十五类客房的策略第4章 如何与客户成功缔约 关心客户所关心的 为客户寻找购买的理由 坚持是直销成功的秘诀 败中求胜的策略 如何对抗最挑剔的客户 捕捉机遇的艺术 五种最有效的成交技巧 抓住客户有意购买的八个良机 如何能留住客户 如何留住老顾客 用无声建议, 有声说明打动客户 怎样顺利达成交易 学会签约 用良好的售后服务长久地留住顾客第5章 直销员如何进行电话直销第6章 直销员必备的素质与能力第7章 金牌直销员特训第8章 直销员最易犯的错误

<<60分钟金牌直销员>>

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>