

<<直销热线2>>

图书基本信息

书名：<<直销热线2>>

13位ISBN编号：9787121011924

10位ISBN编号：7121011921

出版时间：2005-9

出版时间：电子工业出版社

作者：乔伊斯·M·罗斯

页数：241

字数：200000

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>

<<直销热线2>>

内容概要

随着雅芳、安利等世界直销巨头进入中国，中国进入直销行业的人员，也在急速增加。直销特训系列丛书针对直销人员知识、心理、技能的培训，由浅入深，针对不同主题进行策划，可以作为直销业务员培训教材或参考书。

本书作者是一位玫琳凯公司直销人员，她从进入直销业开始，用2年时间成为拥有一辆粉红色凯迪拉克的销售大使。

本书中，她以自己亲身的经历，为直销从业人员讲解在进入直销业后，如何提成业绩，如何从业绩良好做到业绩卓越。

作者的真知灼见，不但对玫琳凯业务员，对其他直销公司业务员也有很好的借鉴作用。

作者简介

乔伊斯·M·罗斯，目前是Camelion Hosiery公司的总裁。
作为公司的联合创始人，她致力于直销人员培养和管理培训，还写过多本励志的图书。
罗斯在商务、管理和销售服务方面有着丰富的经验，是直销领域的专家。

<<直销热线2>>

书籍目录

第1章 加入直销业 潜在成功因素测试 潜在成功因素测试分析 潜在成功因素测试结果 重要的不是开始，而是结果 直销——今日的绝佳选择 直销是什么 直销人员应该扮演的角色 完美的直销成就完美的业绩 对天长叹一口气 为什么女性从事直销业更有优势 做到最好 失败了怎么办 如何做好直销工作 直销：简单却不容易 在学习中工作 坚持到底是成功的关键 应对别人的怀疑 找到支持者 通向成功的日记 本章要点回顾第2章 寻长你的顾客 锁定你最初的顾客 我锁定的目标对象不接受预约怎么办 用双面名片寻找你的顾客 交谈例子：将日常交流转变成商业对话 初识过程中的小技巧 对潜在顾客的拜访准备 拜访的例子 随后的电话联系 让顾客把他们的朋友介绍给你 邀请顾客介绍朋友的对话 电话直销 电话直销例子1 电话直销例子2 赠送样品和产品目录的例子 上门直销 上门直销的例子 网上直销 直销产品满意度调查 利用商业展销会 抽奖以后的回访电话 潜在顾客无处不在 本章要点回顾第3章 屡试不爽的实用预约技巧第4章 确保产品展示活动按时举行第5章 指导你的顾客在短时间内获得高额利润第6章 成功进行销售展示的基础第7章 通过顾客服务快速提升利润第8章 增加信心和利润的策略第9章 目标设定的潜力第10章 时间管理等于营销管理

<<直销热线2>>

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>