

<<金牌营销员培训手册>>

图书基本信息

书名：<<金牌营销员培训手册>>

13位ISBN编号：9787500833895

10位ISBN编号：750083389X

出版时间：2005-2

出版时间：罗威 中国工人出版社 (2005-02出版)

作者：罗威

页数：233

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>

<<金牌营销员培训手册>>

内容概要

《金牌营销员培训手册：年薪百万的45条成交秘笈》是台湾特训大师罗威先生的倾听之作，在欧、美、日、韩等大公司的营销团队中享誉盛名，台湾很多知名企业均指定其为内部培训读本。

一个不可争辩的事实是：仅从表现上看，这45条成功秘笈似乎简单，事实上并不是所有的业务员都能轻而易举就能掌握的，更谈不上45条的灵活运用。

但公人欣喜的是，这本将45条秘笈分为三个阶段，按照十大类排列组合，进行了逐一解构，使其具有极强的可操作性，既攻于实战技巧，又便于记忆执行。

我相信，只要按照这些步骤去实施，就会给你带来丰厚的回报，让你的业务蒸蒸日上！

没有太多的玄机，只有切实的方法和经验。

安既是公司的教案，简单、高效：也是职员的枕边书，实用、有趣。

一条金牌业务成功的经验，将影响一批金牌业务员的实战业绩。

这本金牌业务员的职场手记，将激发成千上万的业务员追求年薪百万的梦想，追求人生价值的实现，并使梦想成真。

<<金牌营销员培训手册>>

书籍目录

金牌营销员推荐阅读营销理念“准备最好的,亮出最拿手的”第一章 镜中的自己1.执行力：营销的十大金牌2.观念：卖产品就是在卖自己3.时间：谁动了我的时间奶酪4.说话：谨防说漏嘴5.声音：让语调富有亲和力6.爱心：营销员应该是个爱心天使第二章 眼中的客户1.最了解你的人是我2.掌控：引导与客户交谈的方向3.信任：相信我,就买我的4.关键：让客户自抱掏腰包5.交情：视客户为挚友6.分享：“金”字塔上双赢的微笑7.忠诚：让满意的客户变成忠诚的客户第三章 手中的电话——商机连“线”电话是用来预约而不是用来成交的接听电话八技巧多打问候电话，少打推锁电话打电话向顾客致谢第四章 心中的业绩——成长百分百托福水准的馒头师父创造业绩四捷径如何快速倍增你的业绩……客户开发“永远相信：解决问题的办法不会只有一个”第五章 捕鱼智慧第六章 流水的哲学第七章 色彩的学问实战技巧“天平的两端，平衡地游走”第八章 天平的一端：你自己的砝码第九章 天平的另一端：客户的重量第十章 天平的平衡：成交

<<金牌营销员培训手册>>

编辑推荐

本书是台湾特训大师罗威先生的倾听之作，在欧、美、日、韩等大公司的营销团队中享誉盛名，台湾很多知名企业均指定其为内部培训读本。

一个不可争辩的事实是：仅从表现上看，这45条成功秘笈似乎简单，事实上并不是所有的业务员都能轻而易举就能掌握的，更谈不上45条的灵活运用。

但公人欣喜的是，这本将45条秘笈分为三个阶段，按照十大类排列组合，进行了逐一解构，使其具有极强的可操作性，既攻于实战技巧，又便于记忆执行。

我相信，只要按照这些步骤去实施，就会给你带来丰厚的回报，让你的业务蒸蒸日上！

没有太多的玄机，只有切实的方法和经验。

安既是公司的教案，简单、高效：也是职员的枕边书，实用、有趣。

一条金牌业务成功的经验，将影响一批金牌业务员的实战业绩。

这本金牌业务员的职场手记，将激发成千上万的业务员追求年薪百万的梦想，追求人生价值的实现，并使梦想成真。

<<金牌营销员培训手册>>

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>