

<<广告业务员工作一日通>>

图书基本信息

书名：<<广告业务员工作一日通>>

13位ISBN编号：9787501770779

10位ISBN编号：7501770778

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：张伟

页数：187

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>

## <<广告业务员工作一日通>>

### 内容概要

广告业务员的工作不仅仅是一项事业，更是一种生存的艺术，掌握了这门艺术，能使你能力倍增，获得更大的发展空间。

本书讲述了成为优秀的广告业务员所必须了解的种种“学问”：言行举止、专业知识、职业素养、专业技能技巧等。

全书语言简洁、内容浅入深，注重速成，一册在手，当可无师自通。

## &lt;&lt;广告业务员工作一日通&gt;&gt;

## 书籍目录

1. 树立必胜的信念1诀 3种广告销售带来的成就感2诀 6个设立职业目标的原则3诀 6个树立积极工作态度的秘诀2. 塑造得体的职业形象1诀 6种修饰仪容的基本要求2诀 20个选择得体服饰的要领3诀 8个广告销售时的商业礼节4诀 5个提高从业素质的关键点5诀 3种必须遵守的职业道德要求3. 正确寻找目标客户1诀 5个发掘准客户的技巧2诀 3种寻找潜在客户的有效方法3诀 11个查询目标客户资料的渠道4诀 4项扩大客户群的有效策略5诀 3个准确评审客户的技巧4. 约见客户需要讲究技巧1诀 7个当面约见的优、劣势2诀 3个利用电子邮件约见的要点3诀 3项客户信息收集的主要内容4诀 5个快速攻克客户的重要“道具”5诀 7个与客户敲定见面时间的要点6诀 3个与客户约定面谈地点的要诀7诀 4个安排客户拜访路线的策略8诀 5个与客户面谈的重要环节9诀 3种灵活应对客户拒绝的技巧5. 博取客户的好感1诀 5个出色开场白的策划要点2诀 5个运用陈述法传递信息的要诀3诀 6个通过肢体语言传达信息的技巧4诀 6个可促使客户参与提问的技巧5诀 10项提高倾听技能的要求6诀 7种巧妙赞美客户的有效方法6. 修炼高超的销售技巧1诀 2种必须具备的表达能力2诀 3个增加声音魅力的窍门3诀 7个促进洽谈的表达技巧4诀 8种需避免的不良肢体语言5诀 5个应把握的有效销售时机6诀 5个提升社交能力的技巧7. 与各种客户打好交道1诀 4个应对温顺型客户的技巧2诀 8种应付理智型客户的策略3诀 5种应对刁钻型客户的方法4诀 4种应对棘手型客户的对策8. 重视异议并妥善处理1诀 10种需了解的客户异议类型2诀 7个来自客户方面的异议根源3诀 5个来自公司和业务员的异议根源4诀 4个获知异议原因的询问要领5诀 5项正确处理客户异议的原则6诀 3个选准处理异议时机的技巧7诀 3个以反驳法处理异议的要点8诀 4个以间接法处理异议的要点9诀 5个以补偿法处理异议的要点10诀 4个以冷处理法忽视异议的要点11诀 3个以预防法处理异议的要点12诀 3个以推迟法处理异议的要点9. 踢好“临门一脚”1诀 4个捕捉客户签约信号的要点2诀 9种签约阶段客户的变化表现3诀 6个阻碍广告销售签约的原因4诀 5项促成签约的最基本策略5诀 2个运用请求签约法的技巧6诀 2个运用条件签约法的技巧7诀 21个促使客户签约的策略8诀 5个正确签订广告合同的要点10. 广告报价要讲艺术1诀 4个影响客户价格预期的因素2诀 4种引起价格争议的常见原因3诀 8项必须遵守的广告报价原则4诀 5项应对顾客说“太贵了”的策略11. 收到款才是最后的“成交”1诀 8个正确使用请款单的事项2诀 8个收款时应特别注意的要点3诀 10种客户拖欠广告费的原因4诀 8项催收广告费的基本策略5诀 7个应掌握的电话催款步骤12. 不断完善售后服务1诀 4个做好客户售后服务的秘诀2诀 6个妥善处理客户抱怨的技巧13. 进行严格的自我管理1诀 4个实施目标管理的步骤2诀 7个实施自我行为管理的要点3诀 7个有效管理时间的策略4诀 7个战胜挫折感的诀窍14. 补充必要的广告知识1诀 5个未来广告市场的发展趋势2诀 6个广告销售流程的运作环节3诀 21项广告公司各部门的工作职责4诀 10个影响媒体广告收费的因素5诀 4种不同媒体广告费的计算方法6诀 4种广告代理费的收取方式7诀 5个客户服务制度的主要内容8诀 8种以商业赞助增加知名度的形式9诀 10项关于商业赞助的协议内容

## <<广告业务员工作一日通>>

### 章节摘录

4项扩大客户群的有效策略 尽可能地利用各种会议或聚会。

例如，产品博览会、产品交易会、展评会、订货会、供货会、物资或技术交流会、亲朋好友或客户的新婚宴会、生日聚会等，广交朋友，建立广泛的社会关系网，从而获得无穷无尽的客户来源。

利用专门的市场信息咨询部门来寻找目标客户。

这样可以节省时间，并获得比较客观的信息。

不过使用这种策略的前提是存在发达的信息咨询业，而且还需要注意的是这种方法的费用较高，而获得的信息有时缺乏针对性。

直接进行陌生拜访。

这种方法要求广告业务员具有良好的职业意识，能做到随时随地挖掘客户。

广告业务员还要具有主动精神，充分调动各种感觉器官，利用个人观察结果寻找目标客户。

但这种方法的使用需要广告业务员具有较准确的判断能力和较高的沟通技巧，以及较强的毅力。

利用自己的人际关系。

可以从自己认识的人，如亲戚、朋友、同学、同乡、同事、社团成员、邻居等人手来寻找目标客户；还可以通过朋友介绍，结交到一些高级客户，比如，工商税务、公检法等部门，某公司的一把手或部门经理等。

P29

## <<广告业务员工作一日通>>

### 编辑推荐

轻轻松松入门，迅速跨越销售关卡，金牌广告业务员晋升阶梯。

学习本书，你将能做到：树立必胜的信念、塑造得体的职业形象、正确寻找目标客户、约见客户需要讲究技巧、博取客户的好感、修炼高超的销售技巧、与各种客户打好交道、重视异议并妥善处理、踢好“临门一脚”、广告报价要讲艺术、收到款才是最后的“成交”、不断完善售后服务、进行严格的自我管理、补充必要的广告知识。

<<广告业务员工作一日通>>

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>