第一图书网, tushu007.com

<<世界上最伟大的奇迹>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的奇迹>>

13位ISBN编号：9787502829230

10位ISBN编号：7502829237

出版时间：2006-10

出版时间：地震

作者：王泓逸

页数：303

字数：296000

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

第一图书网, tushu007.com

<<世界上最伟大的奇迹>>

内容概要

本书运用了实战的手法，系统讲解了营销的各种要素、各个环节之间的关系及如何运用，从品牌与产品之间的关系，到如何利用这种关系进行有效的推广；从通路运用到终端控制；从媒体组合到销售管理；从实战指导到市场误区；从促销运作到广告创意等各方面具体讲解了营销的各个层次及各个角度的利用方法，具有很强的实战及可操作性。

第一图书网, tushu007.com

<<世界上最伟大的奇迹>>

书籍目录

第一章 认真对待顾客的意见，深刻了解顾客的需要 奇迹1 先交朋友，后做生意 奇迹2 对自己的商品了如指掌 奇迹3 学会微笑，并有效地应用它 奇迹4 坦诚的态度，是成功的关键 奇迹5 如何让顾客产生购买的欲望 奇迹6 情感的效应，有助于你的工作 奇迹7 对于自己的理念，要有充分的信心去推销 奇迹8 对性格不同的顾客采取不同的推销策略 奇迹9 树立良好的个人形象 奇迹10 积极乐观的态度，能够使你赢得顾客第二章 奉行良好的道德，真诚地对待顾客 奇迹11 热情真诚地对待顾客 奇迹12 与顾客维系良好的关系 奇迹13 诚实的态度，优良的质量 奇迹14 无论何时都要保持“信誉第一” 奇迹15 开诚布公，对经销人和顾客无保留 奇迹16 重视产品质量，通过优质服务和优质产品关心主顾 奇迹17 彻底贯彻以顾客为核心的宗旨 奇迹18 以顾客为中心的具体措施 奇迹19 从顾客关心的话题着手 奇迹20 从客户的兴趣或爱好着手第三章 树立正确的营销理念，采用独特的销售方法 奇迹21 掌握全新的营销原则 奇迹22 成功营销的七大要领 奇迹23 积极进行销售变革，实现增值销售 奇迹24 多方位促销、全方位营销，为产品树立好形象 奇迹25 直接面对客户，实现无店铺售卖 奇迹26 商品售出之后，才开始真正的推销 奇迹27 注重营销手段的创新 奇迹28 让推销过程充满人情品 奇迹29 提高推销介绍的成功率的几个要领 奇迹30 改进经营策略，使产品适销对路第四章 把竞争与合作统一起来，追求双赢的谈判 奇迹31 树立正确的谈判意识 奇迹32 进行追求双赢的合作性谈判 奇迹33 谈判前必须掌握的有关内容……第五章 引发顾客的兴趣，成功地进行推销第六章 灵活多样的广告，是销售的有效方式第七章 创新管理体制，创造市场繁荣第八章 如何能够在竞争中赢得顾客与客户第九章 活的销售技巧让你的业绩稳步提升第十章 放开自己的思维，拓展宽广的前景第十一章 具有敢于冒险的精神和实际的行动第十二章 从容自主地与客户交流沟通

第一图书网, tushu007.com

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