

<<做个金牌推销师>>

图书基本信息

书名：<<做个金牌推销师>>

13位ISBN编号：9787504447593

10位ISBN编号：7504447595

出版时间：2003-4-1

出版时间：中国商业出版社

作者：迟双明

页数：192

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>

<<做个金牌推销师>>

内容概要

家庭、办公室、马路边、旅途中，推销师的身影无处不在。据权威机构预计，21世纪推销师工作是最热门的三种工作之一。但是，平凡的推销师终日忙忙碌碌所获无几，而成功的推销师谈笑间敲定了天额的定单。在平凡和成功之间有一道天然的鸿沟，那就是成功的推销师往往既能及时吸收并适当运用一些最普遍的推销经验，又能在这些基础上总结出自己一套独特的推销法则。《做金牌推销师》即从这两个方面出发，一方面介绍一些通行的推销理念、推销方法和技巧，另一方面对一些推销大师的推销经验进行概括，系统地介绍给读者。

<<做个金牌推销师>>

书籍目录

引子第一章 自信——推销成功之门1 魅力来自对工作的自信2 热爱自己的企业3 推销产品得先推销自己第二章 自励——不断攀越之梯1 我一定能成为金牌推销师2 目标——计划——验收3 以热情助开启心灵之锁第三章 拥有金牌的能力1 检查自己的业务知识2 细致入微的洞察能力3 不断提高应变能力第四章 一言定成败1 嘴上功夫也要讲技巧2 推销语言有章可循第五章 关注顾客充满戒备的眼神第六章 谁是你的顾客第七章 充分利用各种资源第八章 选择合适的约见方式第九章 注意然后才会吸引第十章 要求然后才能购买第十一章 刺激然后才有欲望第十二章 沟通准则第十三章 诚信准则第十四章 聆听对方第十五章 突破僵局第十六章 价格制胜第十七章 促成购买附：推销师必须牢记的13条成交促成法则

<<做个金牌推销师>>

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>