

<<顶尖推销术>>

图书基本信息

书名：<<顶尖推销术>>

13位ISBN编号：9787506421102

10位ISBN编号：7506421100

出版时间：2006-11

出版时间：中国纺织大学

作者：肖胜萍

页数：340

字数：315000

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>

<<顶尖推销术>>

内容概要

做一个成功的推销员并非易事。

它要求推销员除了必须具有高超的应变能力之外，还要熟练各种推销技巧。

一个推销员要创造高人一等的业绩与丰厚的收入，其惟一的秘诀就是：训练、再训练、不断地训练。

因为推销员最可贵的是要不断演练、检讨、改进、熟能生巧之后才能称其为“术”。

<<顶尖推销术>>

书籍目录

第一章 不打无准备之仗 选对池塘钓大鱼 要做行家，不做门外汉 制订推销计划 把自己推销给客户 出门前先检查自己的“装备” 第二章 如何接近你的推销对象 你的一万推销大军 千里“姻缘”一线牵 直接登门拜访 第三章 面谈的技巧 语言 询问 倾听 商品说明 商品展示 不同类型客户的应对方法 不同商品的推销方法 第四章 成功跨越异议的河 客户异议的类型 异议产生的原因 处理异议的总策略 有效的异议处理方法 深度解读客户不购买的原因 第五章 如何再访曾拒绝你的客户 再次拜访的技巧 建议书是再次访问客户时的帮手 第六章 如何使交易成功 要求客户缔约 隆龙十八掌——成功缔约总动员 讨价还价 第七章 成交不是一夜激情 第八章 推销的误区 第九章 做一个专业推销高手

<<顶尖推销术>>

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>