

<<直销战术-一本中国直销员必备的培训>>

图书基本信息

书名：<<直销战术-一本中国直销员必备的培训读本>>

13位ISBN编号：9787506437912

10位ISBN编号：7506437910

出版时间：2006-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：金和

页数：382

字数：276000

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>

<<直销战术-一本中国直销员必备的培训>>

内容概要

直销是一种全新的营销渠道。

直销成败全在于直销员是否能全面地认识这种销售模式，熟练地运用直销的方法和技巧。

本书从直销员应掌握的直销基础知识入手，全面分析了直销活动的基本思想，系统介绍了直销工作的具体方法和策略，集知识性、实用性和操作性为一体，是每一位直销员必不可少的读物。

书籍目录

第一章 直销的基本思想 1. 什么是直销 2. 直销的特点 3. 直销的优点 4. 什么产品适宜直销 5. 单层次直销和多层次直销异同 6. 直销与传销的10大区别第二章 寻找可能买主的方法 1. 中心轴射方法 2. 建立核心信息网络 3. 灵敏的嗅觉和细心的观察 4. 经常参加各类展示会 5. 尽可能多地被人认识 6. 积极开辟各种信息渠道 7. 其他途径第三章 了解顾客才能赢得顾客 1. 破险顾客的心理障碍 2. 了解顾客的购买动机 3. 简介三种面谈学说 4. 提高直销效率第四章 顾客信用调查的技巧 1. 第一个C——人格 (Character) 2. 第二个C——能力 (Capacity) 3. 第三个C——资本 (Capital) 4. 第四个C——现状 (Condition) 5. 第五个C——经历 (Career) 6. 第六个C——同伴 (Companion)第五章 接近顾客的方法 1. 接近的目的 2. 介绍接近法 3. 产品接近法.....第六章 在第一次访问时就成功的技巧第七章 使再次访问获得成功的秘诀第八章 成功介绍商品的方法第九章 使商谈顺利历工的策略第十一章 战用拒绝的技巧第十二章 讨价还价的战术第十三章 面对各种顾客的四十一种直销法第十四章 练就直销员的口技巧第十五章 顺利成交的方法第十六章 直销工作成败的自我诊断

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>