

<<推销兵法>>

图书基本信息

书名：<<推销兵法>>

13位ISBN编号：9787506438322

10位ISBN编号：7506438321

出版时间：2006-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：金和

页数：389

字数：318000

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>

## <<推销兵法>>

### 内容概要

推销工作是一门营销科学与艺术。能否认识和掌握实用的推销方法和技巧，是每一位推销员所最为关心的问题，它决定着推销业绩的成败。

本书从中国推销工作的实际情况出发，从教你入行做推销开始，系统而广泛地总结了一些中外成功的推销绝招，多层次多角度地提示了推销工作的艺术和秘诀，方便实用，可操作性强，是每一位推销员的必备读物。

## &lt;&lt;推销兵法&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 推销工作的基本思想 1.推销的基本含义 2.推销的类别划分 3.推销的主要方式 4.推销的主要方式 5.推销的环境创造 6.推销的主要秘诀 7.推销的主要战术 8.推销的“三早”之术 9.推销的“八二”规律 10.谁是拍板定案者 11.推销的正确“定位” 12.推销的客户意见 13.推销的联系工具

第二章 寻求顾客的方法 1.地毯式访问法 2.连锁介绍法 3.中心开花法 4.个人观察法 5.委托助手法 6.广告开拓法 7.市场咨询法 8.资料查阅法

第三章 接近顾客的战术 1.接近前要分析推销对象 2.约见要有精神准备 3.约见要有理由 4.约见要选恰当时间 5.电话约见有技巧 6.要让对方重视你的信函 7.熟人好办事 8.感化约见对象 9.把对方利益说透 10.利用好奇心 11.打消对方戒备 12.缩小感情距离 13.登门拜访须知 14.小礼品的作用 15.靠产品引起推销对象的注意 ...

...第四章 面见顾客的方法第五章 吸引顾客的方法第六章 说服顾客的技巧第七章 诱导顾客购买15法第八章 对待不想购买顾客13法第九章 第一流的促销20法第十章 推销绝招18法第十一章 计价还价的艺术第十二章 各种不同商品的推销技巧第十三章 顾客异议处理技术第十四章 掌握顾客心理的推销战术第十五章 运用推销口才的战术第十六章 使用广告推销的战术第十七章 顺利成效的秘诀第十八章 保持推销成果的策略

<<推销兵法>>

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>