

## <<国际推销大师成功秘诀>>

### 图书基本信息

书名：<<国际推销大师成功秘诀>>

13位ISBN编号：9787507820676

10位ISBN编号：750782067X

出版时间：2002-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：马克泰,王必成

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>

## <<国际推销大师成功秘诀>>

### 内容概要

本书推销具有七大步骤：1、寻找顾客；2、预约或计划；3、接近顾客；4、在谈；5、处理异议；6、完成交易；7、跟进或服务。

作者基本以这“七步骤”学说为主，并参照自己的研究，来安排本书的结构：在第一章里，我们首先介绍了顶级推销员成功的心理素质和良好的习惯。

接下来，作者按照“七步骤”的顺序分别讲解了顾客在哪里；面谈的技巧和实例；处理异议和问题的方法；达成交易的方法和秘诀；售后跟进服务的技巧。

此外，作者论述归纳了推销管理难题的诊治技巧；推销员常犯的错误；女推销员的强势与弱势；各级推销员的成功经验。

图文并茂，生动有趣；内容实用，操作性强；实例较多理论较少，是本书的三大特点。

## <<国际推销大师成功秘诀>>

### 书籍目录

第一章 顶级推销员成功的心理素质和良好习惯 一、“我要做百万佣金的推销员”——目标确定的五个方法和行动程序 二、积极的态度和高昂的热情使你收入倍增 三、顶尖推销员的创新方法 四、不怕失败，坚持到成交 五、良好的道德形象，使你获取更多的订单 六、一笑千金 七、获取顾客信任的四种方法 八、优秀推销员的竞争意识 九、良好习惯与新知识掌握 十、另外十种重要素质

第二章 顾客在哪里？  
如何打动顾客的心？  
一、寻找顾客的二十种方法 二、访问前的六种准备 三、顾客的十种购买心理 四、与顾客沟通的五大技巧

第三章 面谈的技巧和实例 一、预约的方法和实例 二、十二种有效开场白 三、产品说明的技巧 四、沉默是金：倾听的艺术

第四章 处理异议和问题的方法 一、推销始于被拒绝：一个实例 二、推销说明被拒绝的原因及对策 三、顾客的八种类型 四、二十种常遇到的异议 五、九种处理异议的方法

第五章 推销绝妙口才和电话推销 一、推销绝妙口才 二、八类商品推销要诀 三、电话和E-mail推销的方法

第六章 达成交易的方法和秘诀 一、完成交易的四十九种方法 二、促成交易的问题和实例 三、行为语言对完成交易的巨大作用 四、收款前的保证：信用调查的十二大方法 五、预防呆账的八大秘诀 六、推销开支费用

第七章 “推销始于顾客付款之后”——售后的跟踪与服务技巧 一、结束的技巧 二、服务和维护良好顾客关系的十四种方法 三、重复购买的艺术 四、有效跟进 五、售后服务实例 六、网上推销与顾客服务

第八章 营销管理难题的诊治与实例 一、营销的十六个问题及解决方法 二、访问效率提升的技巧和实例 三、如何提升销售业绩和效率 四、道德规范与推销效果 五、顶级推销员的测试与训练 六、高科技对销售效率的影响

第九章 女推销员的优势和弱势 一、女推销员的“无声推销” 二、骚扰、威胁及对策 三、女推销员开发客户的方法和步骤 四、男性商业规则中的女性

第十章 推销大师畅谈成功经验 一、预约和接近顾客的经济教训 二、产品说明的绝妙方法 三、处理异议，各路高人大显神通 四、询问法：成交的最好方法 五、专来、敬业的工作态度 六、一位典型的信息时代的推销员

附录 图表说推销

<<国际推销大师成功秘诀>>

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>