

<<产品推销漫画读本>>

图书基本信息

## <<产品推销漫画读本>>

### 内容概要

全书共分六章，按照销售程序编排：从了解客户的需求开始，经过与他们的面谈，直至最终成交。

全书开头有一段入门介绍，探讨推销服务与产品之间的不同之处。

每章结尾都有一个练习，有助于读者巩固本章所讲过的内容。

因此，编写这本书最根本的目的，就是帮助那些刚入行的销售人员，而对那些精于此道的经理们，本书则如同一份研习成功销售程序的备忘录。

每个人都会不时地进行不同形式的交易，所以推销过程本身就是人类基本活动的具体再现——劝说某人做某事，使双方都能从中获益。

这也使我们相信：阅读此书不仅对销售人员，对所有读者都是大有裨益的。

## <<产品推销漫画读本>>

### 作者简介

马尔科姆·麦克唐纳教授 文学硕士，理学硕士，哲学博士，现在英国克兰菲尔德管理学院讲授营销战略，并担任学院主管外部事务的副院长。

他有丰富的业界经历，在Canada Dry做过数年的营销主管。

在过去的二十年中，他曾在英国，欧洲大陆，日本，印度，远东，澳大利亚；南美，南非，巴西和美国等地举办过专题研讨会。

他的著作有三十部，包括畅销书《营销策划；准备与运用》，并发表过多篇论文。

他目前的研究兴趣集中于信息技术在高级营销过程中的应用。

彼得·莫里斯 一位教育与培训资料的插图作者与设计师。

彼得·莫里斯原本是一位美术教师，在回到英国从事教材设计之前，他在加拿大做了七年的工业设计师。

在此期间，他发现漫画是一种阐明抽象问题以及商务活动之间联系的好方法。

在过去的二十年中，他为许多客户以及培训机构提供了培训材料，还在一家大型出口培训公司从事质量控制工作，监督所有培训材料的设计与制作过程。

他与马尔科姆·麦克唐纳共同

<<产品推销漫画读本>>

书籍目录

入门第一章 推销中的常问题第二章 联络客户第三章 拜访客户第四章 宣传收益第五章 被拒绝时第六章 成交

## <<产品推销漫画读本>>

### 编辑推荐

本书以丰富的资料、轻松活泼的方式带领销售人员走过推销过程中的每一步。

推销商品和服务从了解客户的需求开始，经过与他们的面谈，直至最终成交。

本书探讨了推销服务与产品之间的不同之处，每章结尾都附有一个练习，有助于读者巩固一下所讲过的内容。

每个人都会时不时地进行不同形式的交易，因此；推销过程实际上就是一种基本的人类活动的具体再现——劝说某人做某事，使双方都能从中获益。

这本书不仅对销售人员，而且对所有读者都是大有裨益的。

<<产品推销漫画读本>>

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>