

<<金牌推销员实战宝典>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员实战宝典>>

13位ISBN编号：9787510700170

10位ISBN编号：7510700175

出版时间：2009-7

出版时间：中国长安出版社

作者：李金伟

页数：284

字数：280000

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>

## <<金牌推销员实战宝典>>

### 内容概要

成为金牌推销员并非遥不可及。

首先，你得有一种坚定、自信的外在：衣着得体、行动干练，昂首挺胸，笑容可掬，说话底气十足；其次，你要有识人、鉴人的本事，能通过第一次接触判断出客户的类型，掌握此类客户的心理，用出色的口才和有针对性的策略，吸引客户的注意，为销售成功打下良好的基础；当然，客户随时都可能以不同的借口拒绝你的推销，或对你的产品和公司提出各种异议，对此你要有思想准备并积极应对；在成交之后，巩固销售成果、维护客户关系、保障售后服务，是为了获得长远利益必须做好的。

此外，书中还列出了推销员实战中常见的错误及解决方案，以便各位推销员朋友解决实际中遇到的问题，帮助他们及时弥补业务上的不足，提高专业能力。

一位金牌推销员说过：“行动中做好一切是推销员成功的第一法则。

”本书最基本的观点就是提倡推销员要在实战中迅速成长，走向专业。

不论是哪一个行业中的推销员，都应该在实战中向“金牌推销员”的境界不断迈进。

只有在实战中学习、在实战中提高，才能渐渐成为高级推销人才。

<<金牌推销员实战宝典>>

书籍目录

第一章 推销员的专业素质与能力 第一节 推销员的七项成功法则 第二节 推销员的基本能力第二章  
用心发掘客源 第一节 客户数量直接影响推销员成绩 第二节 寻找推销对象 第三节 掌握顾客的购买  
心理 第四节 发掘准客户的实战技巧第三章 接近客户 第一节 重视接见的效果 第二节 初次接触客户  
须知 第三节 如何吸引客户的注意力第四章 推销员的语言魅力 第一节 创造美好的音色 第二节 示范  
商品时的说话技巧 第三节 推销面谈 第四节 言语沟通的策略第五章 排除异议, 促成缔结 第一节 了  
解客户的拒绝原因 第二节 如何对待客户的异议 第三节 明察客户提出异议的反应 第四节 处理客户  
的不同借口 第五节 推销成功的技巧第六章 售后服务 第一节 了解售后服务 第二节 成交不是推销的  
终端 第三节 售后服务——推销的后卫第七章 高级推销技巧 第一节 电话推销 第二节 向女性推销 第  
三节 推销中的肢体语言推销员常见的40个错误与解决之道

<<金牌推销员实战宝典>>

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>