

<<直销创业锦囊>>

图书基本信息

书名：<<直销创业锦囊>>

13位ISBN编号：9787800017896

10位ISBN编号：7800017893

出版时间：1996-12

出版时间：企业管理出版社

作者：甘波

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>

## <<直销创业锦囊>>

### 内容概要

本书主要内容包括：未来行销发展的趋势——直销、直销经营战略与直销市场、多层直销管理、建立直销网络、直销商、直销前策略等。

<<直销创业锦囊>>

作者简介

朱强 1965年生人，北京凌波企业形象设计所副总经理。

毕业于清华大学精密仪器系，并在上海交通大学获硕士学位。

著作有

《成功直销锦囊》、《策划实务全书》（广告策划分篇主编）。

甘波 1966年生人，首都师范大学副教授，北京凌波企业形象设计所总策划。

专业方向：社会心理学、企业管理。

曾为家电、眼镜、化工、食品、电讯、财会等行业企业进行CI总策划。

著作有《CI策划 - 企业形象新境界》、《策划实务全书》（执行主编）、《成功直销锦囊》、《润滑你前进的车轮 公共关系与企业竞争力》等。

## <<直销创业锦囊>>

### 书籍目录

#### 目录

- 1.未来行销发展的趋势      直销
- 直销的概述
- 直销分类
- 直销利益从何而来
- 有效辨别直销经营者
- 2.直销经营战略与直销市场
- 多层直销的经营战略
- 直销市场的调查分析
- 开拓直销市场策略
- 发展直销市场策略
- 3.多层直销管理
- 开展多层直销的条件
- 多层直销管理方法
- 对直销商的培训
- 直销商业绩评估与激励
- 4.建立直销网络
- 多层直销从自己的亲友开始
- 如何拟定直销对象
- 优先直销对象的确立
- 直销商与顾客的联系方式
- 引导顾客成为直销商
- 扩大多层直销网络
- 5.直销商
- 恒久耐力是成功的根本
- 直销商应具备的素质
- 直销商自我管理
- 直销商自我推销
- 直销商体态语言
- 受欢迎的直销商和不受欢迎的直销商
- 6.直销前策略
- 直销前准备
- 利用电话愉快交谈
- 商谈等于笑谈
- 直销前要点
- 7.直销中策略（一）
- 直销辞令四步骤
- 如何被人接受
- 寻找谈话话题
- AIDMA法则
- 增强顾客想象
- 销售产品效用
- 创造再访机会
- 留下难忘背影
- 8.直销中策略（二）

<<直销创业锦囊>>

谈判说服技巧

让顾客与潜在对手竞争

观察顾客心理变化

暗示促使顾客及时决定

把握时机取得成功

成交签约的策略

直销中要点

9.针对不同顾客采取不同策略

人的心理共性

顾客个性差异类型

面对爱追根问底的顾客

面对善于争辩的顾客

面对刚愎自用的顾客

面对滔滔不绝的顾客

面对看似匆忙的顾客

10.面对拒绝的策略

顾客拒绝的心理

针对拒绝的一般方法

针对“曾使用过但很不满意”的顾客

针对“心存犹豫”的顾客

针对“挑三拣四”的顾客

针对“已买了”的顾客

针对“嫌价钱太贵”的顾客

11.克服多层直销烦恼的方法

烦恼的客观存在

烦恼的类型

怎样对待多层直销的烦恼

顾客产生烦恼的心理基础

#### 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>