

<<卓越推销>>

图书基本信息

## <<卓越推销>>

### 内容概要

《卓越推销:杰出推销员8大实战法则》内容简介:北京派力营销管理咨询有限公司是由数位科班出身、具有丰富营销实战和营销咨询经验,并做有数次成功案例(如小天鹅、美的空调、熊猫电子、青岛啤酒、承德露露等)的中外营销顾问牵头,多位著名企业高级营销经理加盟,于1994年由中港营销专家合作创办的中国第一代真正走专业化道路的营销咨询机构。

公司意在运用当今世界先进的营销观念、技术和经验,为国内外各类企业提供高水准、专业化和可操作性的市场调研、营销知识传播、CRM咨询与培训和职业营销经理人俱乐部等系列服务。

派力自创办至今,即将“培养市场导向观念、传播专业营销知识、规划营销实战策略、创造最佳营销业绩”作为自己的职业责任,把“中国企业健康成长的最佳伙伴,培养中国职业营销经理的黄埔军校”作为自己的公司使命,把“踏踏实实做人,扎扎实实做事”、“敬业一种美德”作为自己的职业态度,力求在向客户提供的每一项服务里,融入派力营销的敬业精神、专业水准、实战经验、创造意识和职业道德,实现派力与客户双方最佳的营销效果。

专业营销咨询服务作为一种新兴的行业,派力意欲在不久的将来,用自己扎实的理论功底,丰富的实战经验、脚踏实地的职业态度和苛刻的敬业精神,在中国现代营销实践和管理咨询方向树立一面扎实探索的旗帜,并力争到二十一世纪初成为一家国际水准的专业营销咨询公司和中国营销实践方向上的权威发言机构。

多谢您百忙之中阅读《派力营销思想库》,派力营销随时欢迎与您营销管理领域内各种层次的咨询和培训合作!

<<卓越推销>>

书籍目录

序

评论

作者简介

关于杰出推销员8大实战法则

第1章 杰出推销员的8大实战法则

第2章 想到才能得到

第3章 实战法则1：制定和实施营销计划

第4章 实战法则2：了解客户

第5章 实战法则3：了解人们是如何做购买决定的

第6章 实战法则4：帮助准顾客和客户购买

第7章 实战法则5：挖掘客户潜在价值

第8章 实战法则6：获得引荐

第9章 实战法则7：授权

第10章 实战法则8：利用资源

第11章 8大实战法则之后

<<卓越推销>>

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>