

<<第一次推销>>

图书基本信息

书名：<<第一次推销>>

13位ISBN编号：9787801478634

10位ISBN编号：7801478630

出版时间：2004-8

出版时间：企业管理出版社

作者：吴必达

页数：381

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>

<<第一次推销>>

内容概要

推销是迈向商业成功的第一个台阶，那些后来取得辉煌成就的商业巨擘无不从推销开始其财富生涯。

本书专为刚从学校毕业及刚刚转行的推销新鲜人编写，是从事推销工作的启蒙教材，同时对在职推销员解决工作中的难题亦大有裨益；在简要介绍推销量论的同时，又分行业，分特色探讨了形形色色的推销技巧，堪称一本理论与实践相结合的实用入行指南。

<<第一次推销>>

书籍目录

第一章 21世纪的首选职业——推销如果你不甘命运摆布，如果你不拒绝富有，如果你对自己充满信心，你不妨先从推销做起 “换个活法儿”——21世纪人生企划 诱人的职业如满天星斗，为何对推销情有独钟 来自国外的资料 原一平的传奇故事为推销正名 认识的误区 推销的广义与狭义 古老而年轻的职业 从“一文不名”到“百万富翁”的终南捷径 推销业——充满机遇、最富挑战性、最有前途的事业小结第二章 推销员的必备素质成功者必备的心理素质 自信 勇气 热情 亲和力 耐力推销员的礼节要求 打招呼的礼节 握手的礼节 介绍的礼节 使用名片的礼节 吸烟的礼节 约会的礼节 使用电话的礼节 喝饮料的礼节 坐的礼节推销员的业务能力 洞察力 社交能力 自控能力 应变能力 语言表达能力 组织能力推销员的业务素质要求 企业知识 产品知识 顾客知识 市场知识你适合做推销员吗?第三章 推销前的必要准备推销前先推销自己推销自己的八个方面 仪表 倾听 微笑一 赞美 热诚 关心 信赖 牢记人名推销什么与向谁推销 推销什么 向谁推销第四章 争取第一次推销成功良好的心理准备 战胜起跑线上的软弱 克服第一次推销的畏惧心理 不要害怕拒绝第一次出击 逐门逐户推销 抓住推销对象 了解客户一 激发客户需求 盯住幕后人第一次推销的其他技巧 信守约定 运用医生询问法 与顾客交心 寻找共同语言 在等待过程中准备话题 平等推销 不要急于求成 铺平下次登门的路第五章 推销的口才艺术推销的口才艺术 “开门红”推销 现场有谈也有试面谈中的技巧 建立融洽的面谈气氛 注意倾听 注意察言观色 善于提问 巧妙回答 耐心说服第六章 巧用电话做推销如何用电话联系客户 寻找客户的姓名与地址 激发客户的兴趣 打电话的最佳方式 打电话的最佳时机 打电话的最佳次数 保存记录如何约见客户 寒暄的正确方式 确保找对人 讨好把关人 如何应对“买主不在” 应付对方的拒绝 用信件铺路如何在电话里交谈 克服恐惧心理提高听力 巧妙回答问题 注意措辞 掌握适当的通话时间 了解客户的想法 听出顾客的弦外之音 如何做得更好如何接听电话 如何应对顾客“突然来”的电话 接听电话的规则 电话联系与公共关系 防止生意溜掉如何打销售电话 敲定订单 争取长期生意 销售电话不分前后 销售电话重建联系附录：电话推销成功案例1. 小山与日本电话营销公司2. 用电话打开帆布的销路第七章 推销模式“激发反应式”推销模式 “激发反应式”推销术的优点 “激发反应式”推销术的缺点“满足需求式”推销模式 “满足需求式”推销术的三个步骤 “满足需求式”推销术的优点 “满足需求式”推销术的缺点“协商型”推销模式“系列化”推销模式“谈判型”推销模式“非操纵型”推销模式“研讨会型”推销模式“组团型”推销模式案例练习第八章 分行业推销零售业推销 零售业推销中存在的问题 零售业的六阶段推销 其他推销技术房地产推销 房地产推销的策略 房地产推销的常用术语 常见问题举例保险推销- 保险推销的程序 保险推销的策略 原一平的保险推销第九章 推销员的自我管理实行自我管理的四项内容 推销区的管理 客户的管理 推销拜访的管理 个人成长的管理设定工作目标 设定工作目标的标准 设定工作目标的参考资料 工作目标的具体化制定管理战略- 管理战略的种类 管理战略的评估第十章 成功的推销案例案例一 “牛仔裤”风靡世界的秘密案例二 两份内容相反的电报案例三 “认养”布娃娃的“闹剧”案例四 奇妙的汽车广告和手表广告案例五 “欢迎您再来”案例六 必须为顾客保全面子案例七 精诚所至，金石为开案例八 踏进“雷区”案例九 以小见大案例十 重光武雄“借冕播誉”巧推销案例十一 关心客户才能成功——迪巴诺推销面包有术案例十二 巧会拒绝接见推销员的总经理案例十三 不卖打字机，卖办公系统案例十四 信守约定案例十五 正确处理客户异议案例十六 乔·吉拉德注重售后服务案例十七 用微笑敲开陌生的门小结

<<第一次推销>>

媒体关注与评论

在林林总总有关推销的书籍中，既能深入浅出地讲明推销的一般知识、基本规律，又能在推销实践上给读者朋友以具体指导的图书并不多见，因而突出实用性、可操作性是本书的第一个追求。

人生有许多第一次，因其第一次，激情与希冀伴随着迷惘与困惑；因其第一次，成功、失败参半，危险、机遇共存……紧紧围绕这第一次，设身处地为读者着想，纳百家之言，集腋成裘，采他山之石，用以攻玉，这是本书的第二个追求。

<<第一次推销>>

编辑推荐

本书是“世界上最伟大的推销员”实践版，记录着最伟大推销员的行销策略和实战技巧，是推销人员职业技能训练手册。

推销人才并非天生，而是经由培训和磨练出来的。

这本书在简要介绍推销理论基础的同时，探讨了丰富多彩的推销技巧和制胜奥秘，并且对零售业、房地产、保险等方面的推销实务进行了介绍。

着重讲述了推销工作所需的全部方法以及推销过程中遇到的各种问题，并提供相应的解决方案。

这些方案都是在实践中总结出来的宝贵经验，值得每一位推销人员仔细阅读。

<<第一次推销>>

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>