

<<业务代表新守则>>

图书基本信息

书名：<<业务代表新守则>>

13位ISBN编号：9787801930255

10位ISBN编号：7801930258

出版时间：2004-01

出版时间：中华工商联合出版社

作者：洪文听

页数：196

字数：135000

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>

<<业务代表新守则>>

内容概要

毫不夸张地说，业务代表是走向领导者的第一步。

因为，你曾经战斗在第一线，不仅体验了全部的苦苦，而且你积累了丰富的经验。

你是公司和客户的桥梁，是产品和市场的纽带。

上面千条线，下面一根针。

业务代表就是那一根针，千头万绪都必须通过你，织成一幅有意义的图画。

一根针是渺小的，业务代表在公司的地位不算高，但缺了这根针，所有的经营理念、经营思想，都只是空中楼阁，没有实际的意义。

再伟大的总裁，离开了优秀的业务代表，也就一事无成。

从业务代表做起，你就像实力派歌手，一旦确立了位置，别人就难以撼动。

从业务代表做起，你的事业将有一个坚实的基础。

<<业务代表新守则>>

书籍目录

A-01 企业的“外交大使” A-02 值得骄傲的职业 A-03 驾驭手 A-04 业务代表的工作性质 A-05 两个转动的齿轮 A-06 新业务代表该学的东西 B-01 正确的道德意识 B-02 忠诚于公司的事业 B-03 坚持正直的人格 B-04 诚实是一种美德 B-05 自觉遵守公司制定的规章制度 C-01 用知识武装自己 C-02 有一双登山家的脚 C-03 较强的分析能力 C-04 熟练使用规范用语 C-05 发现新的解决方法 C-06 有一颗艺术家的心 C-07 像工程师一样熟悉产品 C-08 有一双技术员的手 C-09 业务代表的形象塑造 C-10 较强的表达交流能力 D-01 全心全意为客户服务 D-02 利之不存，关系焉在 D-03 追求创造，永不满足 D-04 具备正确的工作观 D-05 深怀感恩的心态 D-06 奉献全部能量 D-07 保持应有的进取精神 D-08 彻底的“三勤”主义者 D-09 不放过任何市场机会 D-10 立于不败之地 D-11 努力实现自己的承诺 D-12 充满自信的个人形象 D-13 此一时、彼一时 E-01 业务代表有哪三怕？ E-02 售前服务是市场渗透的第一步 E-03 业务代表的调查工作 E-04 打破砂锅问到底 E-05 市场信息收集人 E-06 客户买的是有益的结果 E-07 捕捉客户的暗示 E-08 善于听比善于说更重要.....

<<业务代表新守则>>

章节摘录

书摘.....插图

<<业务代表新守则>>

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>