

<<直销员社交礼仪训练>>

图书基本信息

书名：<<直销员社交礼仪训练>>

13位ISBN编号：9787801934550

10位ISBN编号：7801934555

出版时间：2006-10

出版单位：中华工商

作者：博瑞森营销培训讲师组

页数：173

字数：156000

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>

<<直销员社交礼仪训练>>

内容概要

这是一个值得广大直销员深省的故事，它告诉我们：礼仪比智慧和学识更重要。

直销员的社会交往中要注意各种不同情况下的社交礼仪，也就是要善于把握住沟通时的感情尺度。

掌握正确的社交礼仪，能使直销员拉近与客户的距离，展现自己的修养，从而能有效推动直销活动的顺利进展。

这是所有进入直销这个伟大行业并期待成功的人士所需要看的第一本书，它能为你事业意想不到的改变。

本书的所有观点和技能都来源于权威的专家学者的专业指导和直销成功人士的深刻体验，包含深入浅出的理论说明和生动的案例分析，具有很强的实用性和可操作性。

全书从专业角度出发，帮读者有效掌握名目众多、细则纷繁的社交礼仪，使其在直销活动中，成为待人诚恳、彬彬有礼之人，并受到别人的尊敬和尊重。

善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

<<直销员社交礼仪训练>>

作者简介

博瑞森营销培训讲师组是由全国数十名优秀培训讲师与研究者组成的专业培训机构，致力于营销方法、技巧的研究与传播。

《新直销训练营》丛书是各位培训讲师长期营销咨询实践与培训的结晶，必将对各位读者与培训学员提升直销能力有所裨益！

<<直销员社交礼仪训练>>

书籍目录

第1章 直销员社交礼仪遵循的基本原则 一、尊敬原则 二、真诚原则 三、谦和原则 四、信用宽容原则 五、平等适度原则第2章 直销员仪容仪表礼仪训练 一、个人仪容礼仪 二、关于男士的仪表礼仪 三、女士仪表礼仪规范 四、直销员着装禁忌第3章 直销员举止礼仪训练 一、直销员的基本仪态 二、直销员手势礼仪训练 三、体态语言在直销活动中的特殊作用 四、直销员举止礼仪禁忌第4章 直销员日常社交礼仪训练 一、称呼礼仪训练 二、致意与行礼 三、寒暄与问候的礼仪第5章 直销员介绍礼仪训练 一、如何进行自我介绍 二、如何介绍他人 三、集体介绍的礼仪 四、介绍的禁忌第6章 直销员握手礼仪训练第7章 直销员名片使用礼仪训练第8章 直销员谈话礼仪训练第9章 直销员表情神态礼仪训练第10章 直销员迎送与拜访礼仪训练第11章 直销员通信电话礼仪训练第12章 礼品馈赠礼仪第13章 直销员赴宴礼仪训练

<<直销员社交礼仪训练>>

编辑推荐

著名直销企业员工首选入门读本·5000万中国直销员自我修炼最佳教程。

掌握正确的社交礼仪，能使直销员拉近与客户的距离，展现自己的修养，从而有效推动直销活动的顺利进行。

直销员社交礼仪训练。

在直销活动中，社交礼仪所反映的形象往往会起着潜移默化的微妙作用。

掌握正确的社交礼仪，能使直销员拉近与客户的距离，展现自己的修养，从而有效推动直销活动的顺利进行。

善解人意、体谅别人，才能正确对待和处理各种关系与纷争，争取到更长远的利益。

这是所有进入直销这个伟大行业并期待成功的人士所需要看的第一本书，它能为你带来意想不到的收获。

<<直销员社交礼仪训练>>

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>