

<<推销的细节>>

图书基本信息

书名：<<推销的细节>>

13位ISBN编号：9787801972446

10位ISBN编号：7801972449

出版时间：2005-6

出版时间：企业管理出版社

作者：李津

页数：274

字数：270000

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>

<<推销的细节>>

内容概要

《推销的细节--金牌推销员的个秘诀》撷取推销员日常工作中常见的却又被许多推销人熟视无睹的细节，加以条理化和逻辑化。

在这个注重差异的时代，一个细节就可能感动顾客，一个细节也可能促成交易，一个细节还可能使危局峰回路转，因此，作为推销员或是推销员管理者的你，有理由更有必要去关注工作和生活中的每一个细节和《推销的细节--金牌推销员的个秘诀》这本书。

本书通过对金牌推销员的个推销细节的阐述，介绍了金牌推销员在推销工作中对每一个细节的智谋和技巧运用，揭示出局部带动整体，细节作用全程的非凡力量。

要想成为世界上最伟大的推销员，就要扎扎实实地从具体推销细节做起，对推销细节进行关注、挖掘、把握与管理。

<<推销的细节>>

书籍目录

1.树立现代的推销观念2.对销售数字的敏感3.要赚大多数人的钱4.做客户的发财树5.让自己人满意6.树立正确的金钱观7.80:20法则的运用8.推销需要思考9.看穿顾客的购买心思10.逆势销售的思维战略11.将危机变成转机12.将"问题"化整为零13.我是一个推销员14.勇气决定销售的成败15.相信自己必胜16.要有坚定的销售信念17.推销需要热情18.热爱你的工作19.自信创造成功20.想成功就要行动21.愈吃苦,愈成功22.推销员应学会心理暗示24.不再因拒绝而退缩25.继续寻找新的销售机会26.战胜自己27.克服畏惧心理28.克服怯场心理29.治好推销前的软弱病30.一定要"勤"31.成功者必备的性格特征32.推销能力来源于经验33.必须熟悉的推销礼节34.推销员应具备的业务素质35."磨练"你的推销能力36.有效率的管理时间37.进行良好的自我规划38.诚信是推销之术39.推销员应具有爱心40.消除自身令人讨厌的因素41.养成良好的作风42.引诱你的顾客43.抓住客户的心理44.抓住人性45.欲擒故纵46.以退为进47.细分你的销售计划48.人情是推销员的利器49.专心倾听客户的抱怨50.以"悬赏"促形象51.把自己融到推销之中52.推销需要手段53.灵活展示你的产品54.关键时刻的"四两拨千斤"55.推销中的AIDMA法则56.缩短谈话时间,增加见面次数57.发自内心地说声"谢谢"58.了解老板,讨好心腹59.美言你的产品60.让产品情感沟通顾客情感61.找出客户的"樱桃树"62.利用你的满意客户群63.注重推销时所碰到的每一个人64.了解并善用顾客的喜好65.再访顾客的二十种借口66.由答案想问题67.做大场面68.接近顾客的技巧69.如何设计有创意的开场白70.打破心墙的技巧71.对付"以战取胜"的谈判对手的方法72.成功成交的策略73.以"数据"说服客户74.把握推销六阶段75.虚拟手法促成交76.虚张声势,制造紧张氛围77.灵活提高定价策略78.制定恰当的目标79.设法保持良好的身心状态80.掌握语言的魅力81.赞美的力量82.学会抬举,不吝恭维83.如何取悦不同类型的顾客84.利用感情进行推销85.引用小故事说服顾客86.通过举例说服顾客87.寻找共同话题88.成功洽谈话语的特点89.从"NO"到"YES"90.运用易于接受的说法91.迷住你的顾客92.避免使用易导致洽谈失败的语言93.聊天也可以创造业绩94.洽谈要选择合适的地点95.创造融洽的气氛96.赞美要有分寸97.把抽象利益具体化98.防止顾客作茧自缚99.同客户站在同一角度100."考虑一下"意味着什么101.最好的推销就是服务102.优良的服务就是优良的推销103.不能只开门而无服务104.推销与服务相结合105.提供优质的服务106.完善售后服务107.售后服务的具体内容108.想顾客之所想109.服务也要有所为有所不为110.服务、服务、再服务111.千万别放过帮助顾客的机会112.欢迎顾客的抱怨113.寻找顾客退货的原因114.让顾客终生满意115.贴心服务让顾客心想事成116.关心的客户117.对客户负责到底118.建立顾客的详细档案119.稳住你的老客户120."退换商品"赢商誉121.广泛的接纳客户的意见122.跟踪服务123.予人方便,自己方便124.让顾客购买记录助你一臂之力125.决定未来的谢函126.一张贺卡,一片温情127.细节决定成败128.推销就是推销感情

<<推销的细节>>

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>