

<<推销每个人都要面对的>>

图书基本信息

书名：<<推销每个人都要面对的>>

13位ISBN编号：9787806008423

10位ISBN编号：780600842X

出版时间：2004-1-1

出版时间：京华出版社

作者：范云峰,姬爱国

页数：208

字数：240000

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>

<<推销每个人都要面对的>>

内容概要

本书作者凭借在高校从事推销和营销教学工作10余年的深厚的理论功底，集合众多企业招聘、培训推销人员的经验教训，总结自己的推销心得与体会，经过与众多高校营销专业学生、教师及目前营销界专家的深入沟通，特别是对一线推销人员上千次的“拜师请教”，五易其稿，终得完成此。

本书包括认识推销、自我推销、做好推销前的准备工作、圈定推销目标、策略地接近客户、现场演示、推销洽谈、推销成交与善后、推销人员的选拔与培训、薪酬与激励、日常管理与控制、考核与评价等内容。

<<推销每个人都要面对的>>

作者简介

范云峰，中国营销学会副会长；中国市场学会理事；北京工商大不客座教授、硕士生导师；中国商贸专家委员会委员；《市场周刊》等杂志顾问；傻子年广九集团、上海康洁洗衣机构等数十家企业总顾问、总策划人；中国最具影响力的笄人；中国十大杰出营销人；北京云峰营销公司董事长

<<推销每个人都要面对的>>

书籍目录

第一章 了解推销 开篇故事：推销就要这么执著 什么是推销 重新认识推销人员 推销的流程 推销人员的职责 推销人员应具备的素质与能力：销售成功的基础 为什么要学习推销 21世纪的人中推销第二章 善于自我推销 开篇故事：认识自己，了解自己 塑造自我品牌第三章 产品推销前的准备工作 开篇故事：做一份有针对性的推销方案 为什么要做这些准备工作 了解你所在的行业 了解你的公司 了解你的产品 了解你的竞争对手 了解你的客户第四章 圈定推销目标 开篇故事：占尽天时地利人和 目标客户的资格审查过程 寻找目标的基本原则 寻找目标的一般程序 寻找目标的具体方法 如何提高成功率第五章 策略地接近推销目标 开篇故事：推销过程中最重要的30秒 成功的约见——让客户认识你 良好的形象——让客户接受你 策略的接近——让客户关注你第六章 要让推销目标动心 开篇故事：让客户明确自己的需求 善于提问，识别关键问题 学会倾听，了解问题所在 现场演示——解决问题的良方……

<<推销每个人都要面对的>>

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>