

<<推销员>>

图书基本信息

书名：<<推销员>>

13位ISBN编号：9787807054573

10位ISBN编号：7807054573

出版时间：2007-4

出版时间：成都时代

作者：罗眉

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>

<<推销员>>

内容概要

本书讲了当好推销员的一些基本知识和基本技巧，内容涉及到了推销员的素质要求和礼仪规范，涉及到了从寻找顾客到洽谈成功交易的整个过程中需要的技巧。

本书的实用性很强，特别是用了很多好的案例，让读者读后受益匪浅，是一本很好的指导性书籍。

<<推销员>>

书籍目录

第一章 推销概述 第一节 推销的概念和本质 第二节 现代推销的特点 第三节 推销过程 第四节 正确认识推销职业
第二章 推销员的素质与职责 第一节 推销员的基本素质 第二节 推销员的职责
第三章 推销准备工作 第一节 分析市场环境 第二节 认识推销产品 第三节 推销员的自我准备 第四节 制定个人推销计划
第四章 寻找与识别顾客 第一节 寻找潜在顾客 第二节 顾客资格审查
第五章 接近顾客 第一节 约见顾客 第二节 接近顾客
第六章 推销洽谈 第一节 推销洽谈的主要任务 第二节 推销洽谈的原则 第三节 推销洽谈的语言技巧
第七章 处理顾客异议 第一节 正确认识顾客异议 第二节 顾客异议的类型与成因 第三节 处理顾客异议的基本原则 第四节 处理顾客异议的方法
第八章 促成交易 第一节 促成交易的基本策略 第二节 促成交易的方法 第三节 促成交易后的注意事项
第九章 售后服务 第一节 售后服务的作用与内容 第二节 认识和处理顾客抱怨
第十章 推销礼仪

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>