

<<培训营销16字秘诀>>

图书基本信息

书名：<<培训营销16字秘诀>>

13位ISBN编号：9787807285854

10位ISBN编号：7807285850

出版时间：2007-6

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：梁沈

页数：152

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>

<<培训营销16字秘诀>>

内容概要

作者在研究了雅芳、安利、麦当劳、沃尔玛等众多世界一流的、以培训作为核心销售力的公司的培训体系、培训机制、培训方法后，张于明白了这16个字——“我说你听，你说我听，我做你看，你做我看”为什么会为这些公司带来巨大的商业利润。

本书为你介绍培训营销16字秘诀及应用，以及培训营销的全新体验。

在中国，有许多大大小小的企业，尤其是民营企业，要成长，要赶超那些跨国的、卓越的企业，就必须先解决人才问题，就必须学会工业化流水线式的大规模批量生产人才的机制和方法。

本书为你讲述既通过培训方式进行营销，又通过营销方式去进行培训的方法，教会企业通过培训来获取更大的商业利润。

<<培训营销16字秘诀>>

作者简介

梁沈，工学、法学双学士学位、MBA，超过十五年跨国外资企业工作经历。曾在明新国际、安利公司、李锦记集团、中大管理咨询有限公司担任高层管理职务，主要从事销售、服务、人力资源、企业文化等领域的管理工作。广东省企业联合会、广东省企业家协会人力资源专家委员会委员，中山大学中外管理研究所特聘教授。入选中国企业联合会选出的500名具有影响力的中国管理咨询专家。

二十多年来，举办过的培训超过1200场次，主持和参与的大型管理咨询项目30多个，实战、实操经验丰富，是典型的实战派。

<<培训营销16字秘诀>>

书籍目录

- 第1章 培训营销16字秘诀第2章 培训营销16字秘诀的应用 2.1 应用培训营销16字秘诀订立销售目标
 2.1.1 案例一：初级美容师月度目标 2.1.2 案例二：中级美容师月度目标 2.1.3 案例三：高级美容师月度目标 2.1.4 案例故事：为什么她能做到13万元 2.2 应用培训营销16字秘诀寻找客户资源
 2.2.1 如何通过“我做你看”培训学员寻找新顾客 2.2.2 案例：单店增加新顾客的方法 2.3 应用培训营销16字秘诀邀约客户 2.4 应用培训营销16字秘诀销售产品 2.5 应用培训营销16字秘诀销售服务
 2.5.1 如何训练嘴巴甜一点 2.5.2 如何训练国际标准微笑 2.5.3 如何训练服务规范 2.5.4 如何进行手机信息服务的培训 2.5.5 案例故事：甜甜的微笑 2.5.6 案例故事：讲话听不懂的店长
 2.6 应用培训营销16字秘诀销售促销方案 2.7 应用培训营销16字秘诀销售活动项目 2.8 应用培训营销16字秘诀销售企业文化 2.8.1 什么是系统？
 2.8.2 建立系统的意义 2.8.3 系统的八个作用 2.9 应用培训营销16字秘诀销售思想 2.10 应用培训营销16字秘诀举办营销激励大会 2.11 应用培训营销16字秘诀销售心态 2.11.1 空杯的心态
 2.11.2 老板的心态 2.11.3 积极的心态 2.11.4 平常心态 2.11.5 感恩的心态 2.11.6 如何进行心态的培训 2.11.7 案例故事：一个父亲两个儿子 2.11.8 采用系统复制的方法培训销售心态
 第3章 培训营销中的核心元素 3.1 营销培训专业主持三句话 3.2 营销培训标准口号和掌声 3.3 营销培训中培训师的推崇 3.3.1 第一种：纯语言式推崇 3.3.2 第二种：纯文件式推崇 3.3.3 第三种：静态PPT投影推崇 3.3.4 第四种：动态PPT投影推崇 3.3.5 第五种：多媒体VCD推崇 3.3.6 第六种：电影VCD推崇 3.3.7 第七种：系统推崇 3.4 营销培训的ABC法则 3.4.1 什么是ABC法则 3.4.2 常见A的表现形式 3.4.3 在销售过程ABC角色沟通的三个过程 3.4.4 在业务说明会中如何运用ABC法则 3.4.5 为什么要运用ABC法则 3.5 营销培训中的分享 3.5.1 分享的作用和目的 3.5.2 招商会的分享套路 3.5.3 销售人员激励大会的分享套路第4章 通过培训营销16字秘诀大规模批量生产销售冠军 4.1 什么是系统复制 4.2 大规模批量生产销售冠军的基本思路 4.3 大规模批量生产销售冠军的基本程序 4.4 如何进行系统复制 4.5 什么是培训营销标准件 4.6 什么是培训营销套路 4.7 企业如何建立培训营销体系第5章 培训营销16字秘诀新体验 5.1 企业开展培训最困难的是什么 5.2 每个人一生都在做同一件事情：销售自己 5.3 80/20法则 5.4 为什么是赢家优势决性边缘 5.5 为什么要有人生使用说明书 5.6 为什么要会健脑健心 5.7 为什么管理人员必须会培训 5.8 为什么培训工作要市场化运作 5.9 为什么营销培训结束时一定要订目标 5.10 为什么培训要设计应知应会 5.11 为什么要同看一本书 5.12 为什么培训是教育行为更是销售行为 5.13 为什么培训不仅仅是展示过程更是控制结果 5.14 为什么企业不缺培训师 5.15 培训与执行力的问题 5.16 培训一天聚焦法 5.17 如何开展新人职员工培训 5.18 没有钱如何进行培训 5.19 什么是行动学习 5.20 什么是企业网络培训第6章 附录 6.1 培训师等级进阶图 6.2 中西方培训特点对比表 6.3 ISO10015国际培训质量体系问答 6.4 售后服务培训标准件样本 6.5 会议接待服务规范培训标准件样本 6.6 直销业务培训标准件样本 6.7 企业礼仪培训标准件样本 6.8 培训营销手语歌词 6.9 培训营销激励电影目录 6.10 培训营销系统建立项目管理咨询 6.11 结束语

<<培训营销16字秘诀>>

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>