

# 《优秀推销员实用教程》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2006年02月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787801908995

## 编辑推荐

洞悉推销奥妙，掌握推销技巧。

## 内容简介

有关商业推销技巧的一部教材。全书结构清晰，实例丰富，可操作性强，每一章之后附有思考与练习，即学即用。全书轻松简洁之特色使其无论是作为教材、参考书，还是用于自学，都十分适宜。可作为企业培训、推销员自学和大学相关专业课程用书。

## 目录

### 第一章 了解推销

推销的重要性

推销类型

推销人员的职责

推销的基本模式

推销的基本过程

二十一世纪推销变化的新趋势

思考与练习

### 第二章 推销员必备的个性和知识

推销员的风度与品格

应该掌握的产品及行业知识

应该掌握个人消费者知识

对组织客户的了解

思考与练习

### 第三章 有效的沟通技巧

沟通是一项重要的工作技能

沟通的基本模式和构成要素

有声语言沟通技巧

无声语言沟通技巧

空间语言

思考与练习

### 第四章 寻找顾客

寻找顾客的重要性

寻找顾客的方法

顾客资格鉴定

如何提高寻找顾客的成功率

思考与练习

第五章 推销前的准备与接近

推销前潜在顾客的信息资料整理

整理所推销产品或服务的资料信息

确定推销访问的目标

设计推销访问计划

.....

第六章 推销陈述

第七章 有效演示

第八章 顾客异议处理

第九章 促成销售

第十章 客户关系维持

第十一章 效果改进——推销员自我管理

第十二章 特别推销技巧——零售业推销

第十三章 特别推销技巧——谈判式推销

主要参考书目

后记

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)