

<<广告赞助实战手册>>

图书基本信息

书名：<<广告赞助实战手册>>

13位ISBN编号：9787500831921

10位ISBN编号：7500831927

出版时间：2004-1

出版时间：中国工人出版社

作者：张春健

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>

<<广告赞助实战手册>>

书籍目录

序言 为你的成功缩短距离

前言

第一篇 拉广告赞助的方法与步骤

第一章 不打无准备之战--战前准备

一、战前准备的重要性

二、你有一份全面详细的客户名录吗?

1. 你的客户在哪里?

2. 寻找客户的方法

3. 如何了解你的客户?

三、你会说一套具有磁性的台词吗?

四、你准备了一套快速攻关的道具吗?

1. 一张富有吸引力的名片

2. 一台展示资料的笔记本电脑

3. 一枝钢笔和圆珠笔及其他

4. 确定好拜访客户的路线

第二章 面谈前的热身运动--如何接近客户

一、潜在客户联系的方法

二、如何电话约见客户

1. 为什么要电话约见客户?

2. 电话约见的一般模式

3. 为什么约而不见?

三、如何提高电话约见的命中率

1. 直接与拍板人约见

2. 时间要短, 内容含糊

3. 语言简明, 充满激情

四、几套遭到拒绝的应对话术

五、如何过关斩将见一把手

1. 显得与老总很亲近

2. 巧借他人帮个忙

3. "好吧, 我这就进来谈。"

"

4. 借呈一封亲笔信

5. 把难题推给老总

6. 每次扑空留个条

7. 多跑几趟有技巧

第三章 赢得客户同意的沟通技巧--如何面谈

一、给对方一个好印象: 三三三法则

二、说一套扣人心弦的开场白

三、沟通中的"听、问、答"优化组合

1. 如何"听"

2. 怎样"问"

3. 巧妙"答"

四、面谈中笑的战术运用

五、借力发力的面谈策略

六、诱使对方多说的办法

<<广告赞助实战手册>>

七、说出不同意见的妙招

1. 站在对方角度, 为对方考虑
2. 不要说"但是"、"不过"之类的词
3. 借别人口说出来
4. "夹心面包法"
5. 假装不好意思说出来

八、递交赞助方案的技巧

第四章 化危机为商机--如何面对异议和拒绝

第五章 成交凌驾一切--如何签约成交

第六章 百分之百的收款要诀--如何收款回笼

第二篇 超级业务员内功修炼--如何成为拉广告赞助高手

第一章 重新认识自我

第二章 金牌业务员战无不胜的成功心态

第三章 善于自我管理--业务员如何加强管理

第四章 主动自我推销--如何快速推销自己

第三篇 金牌业务员的素质

第一章 金牌业务员应具备的十二个优秀素质

第二章 广告业务员平时该做什么

第三章 拉广告要认真修炼的四步功

第四章 广告业务员如何自我心理保健

第四篇 让客户跟你走的秘笈

第一章 如何争取新客户

第二章 如何巩固老客户

第三章 开发客户的九大策略

第四章 做好AE的九大秘笈

第五篇 各行业拉广告赞助成功之道

第一章 大学生如何拉赞助

第二章 艺术团体如何找到商业赞助

第三章 报业如何创新、吸引广告客源

第四章 让广告客户自投罗网的策略

第五章 西方报业走出广告困境的招数

第六章 独领风骚的电视"集散地广告模式"

第六篇 看高手过招

第一章 我刻骨铭心的第一次拉广告

第二章 影视大鳄"双轮驱动"的拉广告战术

第三章 尤伯罗斯使奥运会"扭亏为盈"的杀手锏

第四章 他们是如何"出卖"大学生运动会的

第五章 撩开张某拉广告的神秘面纱

第六章 H电视台为拉广告使出怪招

第七篇 我是怎样拉广告赞助的

第一章 广告赞助方案策划要诀

第二章 我拉广告赞助的经验和方法

第三章 切身体验公开说

第四章 拉广告赞助时代的四个战略转型

附录1 广播电视赞助活动和赞助收入管理暂行规定

附录2 张春健培训课程介绍

后记

<<广告赞助实战手册>>

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>