

<<世界上最有效的营销员手册>>

图书基本信息

书名：<<世界上最有效的营销员手册>>

13位ISBN编号：9787502823467

10位ISBN编号：7502823468

出版时间：2003-12-1

出版时间：地震出版社

作者：陈冲

页数：351

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>

<<世界上最有效的营销员手册>>

内容概要

本书标题为《世界上最有效的营销员手册》，行文构思是这样的安排的：第一章 营销——古老而年轻的职业；第二章 营销员的必修“内功”；第三章 营销员怎样吃好“口才饭”；第四章 营销前要做何准备；第五章 最成功的营销技巧；第六章 营销员如何接近各种客户；第七章 营销目的；第九章 签订销售合同——将经济目的落到实处；第十章 最后的营销秘诀；服务应做到家。

优秀的营销员是企业的“外交官”，他不仅肩负着为企业创造更多效益的“伟大使命”，现时也肩负着向社会反映企业形象、精神面貌与企业文化的“外交使命”。

优秀的营销员是企业的“镜子”，社会大众只有通过这面镜子才能认可和接受这个企业和企业的产品

。优秀的营销员除了具有“外交官”和“镜子”的双重作用外，还要具备以下9个基本素质： 营销——古老而年轻的职业； 营销员的必修“内功”； 营销员怎样吃好“口才饭”； 营销前要做何准备； 最成功的营销技巧； 营销员如何接近各种客户； 营销中开发新客户的策略； 怎样快速排除顾客异议达成交易目的； 签订销售合同——营销员必读； 最后的营销秘诀：把服务做到家。

<<世界上最有效的营销员手册>>

书籍目录

第一章 营销——古老而年轻的职业一、一个古老而年轻的职业二、营销员是贩卖幸福的人三、营销——21世纪的人生企划四、营销员正确的金钱是什么五、先做好自己的营销六、去赚大多数人钱七、营销员必备的三个数字概述八、职业适应能力测试第二章 营销员的必修“内功”一、个人形象——亲和力之内功二、营销员应修炼何等心理素质三、思想素质——营销中的体质内函四、业务素质——营销员的基础“硬件”五、营销员应具备随机应变的动力六、礼节风度——有口皆碑的魅力内功七、意志能力测试第三章 营销员怎样吃好“口才饭”一、良言一句三冬暖二、创造美好的音色“吸住”顾客三、如何运用声调助营销四、自己动手制和营销工具五、如何把握有效沟通的策略六、如何在营销中把握洽谈的要点七、赞美要有的放矢八、聊天也可以创造营销业绩九、表达能力测试.....第四章 营销前要做何准备第五章 最成功的营销技巧第六章 营销员如何接近各种客哀悼第七章 营销中开发新客户策略第八章 快速排除顾客异议达成交易目的第九章 签订销售合同——将经济目的的落到实处第十章 最后的营销秘诀：服务应做到家

<<世界上最有效的营销员手册>>

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>