

<<八仙过商海>>

图书基本信息

书名：<<八仙过商海>>

13位ISBN编号：9787802215467

10位ISBN编号：7802215463

出版时间：2000-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：陈文晓

页数：203

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>

<<八仙过商海>>

内容概要

穷困潦倒门外汉推销是条艰辛路推销不是瞎忽悠推销利器是口才业务不精难服人广收信息筛渠道不论市场多拥挤锁定客户找关键客户多为陌生人遭拒受辱不能怕摸清心态选时机寻求方法促沟通不能只顾自己赚客户有难全力帮遇到突发难题时对手自是拦路虎本身能力若有限演示参与并试用转身推销赚大钱乐观自信敢吃苦品德信誉创品牌说话力求讲艺术本领过硬好推销有的放矢收益多总能找到空白点牵一发而动全身打破尴尬亲近法还要细找突破口旗开得胜在举措培养感情好推销还应多为客户想回报自然厚而丰随机应变巧化解抓其漏洞来进攻借助外力扩销量胜过千言和万语

<<八仙过商海>>

书籍目录

第1章 穷困潦倒门外汉转身推销赚大钱 门外汉 当上了推销明星 巧推销一年进钱3000万 设点铺网法让我成推销状元 他能向任何人推销任何产品 我推销 绝路也能逢生 掌握五步推销法业绩自然出众第2章 推销是条艰辛路乐观自信敢吃苦 坎坷推销路我全能应对自如 推销路辛劳艰难好心酸 锲而不舍也能成推销大户 推销两样宝——吃大苦交真心 推销有甘苦成败在坚持 快乐的推销女孩越干越精第3章 推销不是瞎忽悠品德信誉创品牌 推销秘诀——履行合同重如山 推销敢夸对手凭大度征服买家 推销虚夸遭拒 实话实说被接纳 不多捞经销商一分钱推销快 推销非专业特长也有用 遭遇不恭别计较化解干戈利推销第4章 推销利器是口才说话力求讲艺术 推销口才——语调须温婉针对性要强 进门儿先“捧”老板推销易成功 推销学会顺口溜 冷清买卖做活了 “不”字轻易莫出口 恭维过头讨人厌恰当赞美助推销 以行家角度透析商品实用性剩货好销第5章 业务不精难服人本领过硬好推销 利用专业技术帮客户创推销良机 向懂行客户求救推销一步到位 失败善总结推销新手照样赢 顾客抱怨我不恼边说边做众人服 他推销 处处都有灵活劲儿 衣着打扮传递信息的无声载体第6章 广收信息筛渠道有的放矢收益多 市场信息多留意 隔行照样取利 善从聊天中捕信息创推销机遇 从天气预报中挖商机推销让农民最欢喜 向代理商问信息推销挖出新客户 网络推销足不出户天下知 依托个人主页 交流信息好推销第7章 不论市场多拥挤 总能找到空白点第8章 锁定客户找关键 牵一发而动全身第9章 客户多为陌生人“亲近法”打破尴尬第10章 遭拒受辱不能怕 还要细找突破口第11章 摸清心态选时机 旗开得胜在举措第12章 寻求方法促沟通 培养感情好推销第13章 不能只顾自己赚 还应多为客户想第14章 客户有难全力帮 回报自然厚而丰第15章 遇到突发难题时 随机应变巧化解第16章 对手自是拦路虎 抓其漏洞来进攻第17章 本身能力若有限 借助外力扩销量第18章 演示参与并试用 胜过千言万语

<<八仙过商海>>

章节摘录

门外汉当上了推销明星 苦研业务外行变内行 我叫朱余庆。
10年前我是个炊事员，后来又被赶鸭子上架，当上了江苏 中恒集团的推销员，从事推销纺织产品的业务。

当初，我要来产品名录，花了十几天时间将品种、型号、价格等背得滚瓜 烂熟，然后兴冲冲地和客户接触，哪知背好的东西被客户随机的提问全都打乱 了，几乎什么也回答不上来，更不用说根据实物介绍性能了。

看来，死记硬背 不行。

我决定暂不外出，闭门“修行”。

我一头钻到车间、仓库、试验室里，从清花到梳棉，由并条到粗纱、细 纱、络筒，细心观察工艺流程的每一个环节，把条干、单强、不匀率、结杂、 毛羽等主要品质指标都牢记心上。

接着，我又参加了县科委、无锡轻工大学开办的函授班，学习纺织基础知 识，达到触类旁通，耳熟能详，并小有研究。

有此垫底，再与客户洽谈时，我 一口“行话”，常常很快就赢得信任，一举打开了局面。

气流纺纱由于原料等 级较低，一般纱较粗，用户较少，盐城一纺织企业是为数不多的用气流纺纱的 厂家，自然成为众多企业的销售目标。

中恒集团的销售员也曾数次上门游说， 但对方对产品质量心存疑虑，总是推托。

我知道情况后，自费买r集团的一包 纱，检测好各种指标，亲手送交该企业，免费请他们试用。

同时，我详尽说明 产品的特色优势，并坦言可能遇到的问题及避免的措施。

该企业试验时，发现 按我建议的方法织出的布料质地比以往历次都好，心中折服，随即签订供货协议。

<<八仙过商海>>

编辑推荐

百货迎百客，每种商品都有潜在的消费者，成功推销的境界是：一个愿买，一个愿卖。

<<八仙过商海>>

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>