

《銷售也有技巧 - 業務人員必修百寶》

图书基本信息

书名：《銷售也有技巧 - 業務人員必修百寶書》

13位ISBN编号：9789575276232

10位ISBN编号：957527623X

出版时间：2003年09月22日

出版社：博碩

作者：古川英夫

译者：張盈君

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《銷售也有技巧 - 業務人員必修百寶》

內容概要

- Chapter 1 業務員的目標與行動
- Chapter 2 銷售與收帳的原則
- Chapter 3 顧客管理的know how & do how
- Chapter 4 業務的精華所在 - 開發新顧客
- Chapter 5 業務員實用知識
- Chapter 6 效果倍增的業務技巧
- Chapter 7 不可不會的銷售辭令
- Chapter 8 禮儀是成功之鑰

《銷售也有技巧 - 業務人員必修百寶》

書籍目錄

內容包羅萬象，一次彙集業務必備知識。
小單元的設計，方便利用零碎時間閱讀。
圖文並重。以圖片輔助文字的說明，可使內容迅速理解。
內含四格漫畫，除製造詼諧的趣味外，亦對內容的掌握具畫龍點睛的效果。
各章末尾特別增設SP(Sales Promotion)部分，為讀者迅速建立各式促銷工具（如POP、DM等）的基本知識。

Chapter 1 業務員的目標與行動設定業績目標、計算行動次數、做最完善的時間規劃...

Chapter 2 銷售與收帳的原則為產品歸類尋找賣點、議價與定價的技巧、收帳須知...

Chapter 3 顧客管理的know how & do how顧客的管理與分級、研判成交可能、營運與財務狀況分析...

Chapter 4 業務的精華所在 - 開發新顧客廣告、傳單、電話、人脈、名冊...，各種開發顧客的工具

Chapter 5 業務員實用知識媒體、電報、明信片、商業書信、簡報、問卷、契約書等運用技巧

Chapter 6 效果倍增的業務技巧找出key-man、健全心理建設、顧客導向銷售法、收尾的時間、促銷成功的關鍵...

Chapter 7 不可不會的銷售辭令訪談預約、導入話題、回應拒絕、特惠法、決斷法、央求法

Chapter 8 禮儀是成功之鑰電話、訪談、介紹、乘車、儀表、笑容、行禮、寒暄、敬稱、名片交換等禮儀，以及禁忌話題

《銷售也有技巧 - 業務人員必修百寶》

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:www.tushu000.com