

# 《推销员实战书》

## 图书基本信息

书名：《推销员实战书》

13位ISBN编号：9787801515186

10位ISBN编号：7801515188

出版时间：2002-1-1

出版社：商务印书馆

作者：马俊英

页数：413

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](http://www.tushu000.com)

# 《推销员实战书》

## 内容概要

本书在主要内容包括：推销准备；客户开发；接近客户；面议洽谈；异议处理；促成交易；售后服务。

## 书籍目录

前言

一 推销准备

1 重要的第一印象

.....

二 客户开发

1 寻找推销对象

.....

三 接近客户

1 约见的内容

.....

四 面议洽谈

1 面议洽谈的原则

.....

五 异议处理

1 价格异议

.....

六 促成交易

1 成交策略

.....

七 售后服务

1 售后服务不容忽视

.....

# 《推销员实战书》

## 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](http://www.tushu000.com)