

《中国推销员必读大全》

图书基本信息

书名：《中国推销员必读大全》

13位ISBN编号：9787801094919

10位ISBN编号：7801094913

出版时间：2002-10-01

出版社：中央编译出版社

作者：杰夫

页数：496

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

《中国推销员必读大全》

内容概要

本书采撷中外大量生动的实际事例，按照现代推销活动的先后程序和行为步骤，全面分析了现代推销活动的基本思想，阐述了推销行为的一般法则，探讨了丰富多彩的推销技巧与推销手法，集中展示了现代推销工作中的制胜奥秘与赢家策略。集科学性、实用性、操作性于一体，是每一位推销员必不可少的读本。

《中国推销员必读大全》

书籍目录

- 第一章 推销工作的基本思想
- 第二章 推销市场的分析
- 第三章 推销之前的准备工作
- 第四章 寻找与接近顾客
- 第五章 如何顺利成交
- 第六章 顾客购买心理透视
- 第七章 商品价格策略
- 第八章 如何成功地掌握推销语言
- 第九章 运用身体语言帮助推销
- 第十章 几种有效的推销技巧
- 第十一章 诱导顾客购买18法
- 第十二章 对待不想购买顾客15法
- 第十三章 第一流的促销法
- 第十四章 推销绝招18法
- 第十五章 名种不同商品的推销技巧
- 第十六章 怎样运用广告战术
- 第十七章 如何使用公关艺术
- 第十八章 推销员的礼节

《中国推销员必读大全》

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