

中国推销员必读大全



[中国推销员必读大全 下载链接1](#)

著者:杰夫

出版者:中央编译出版社

出版时间:2002-10-01

装帧:精装(无盘)

isbn:9787801094919

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。

作者介绍:

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
- • • • • [\(收起\)](#)

[中国推销员必读大全_ 下载链接1_](#)

标签

推销

评论

[中国推销员必读大全_ 下载链接1_](#)

书评

[中国推销员必读大全_ 下载链接1_](#)