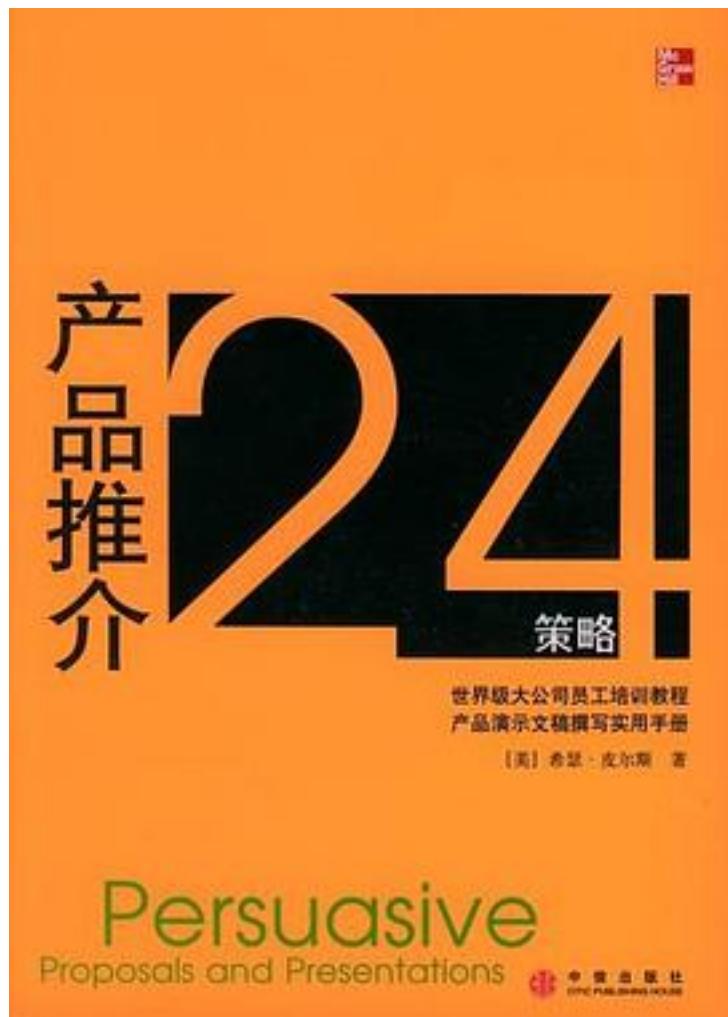


# 产品推介24策略



[产品推介24策略 下载链接1](#)

著者:希瑟·皮尔斯

出版者:中信出版社

出版时间:2005-6

装帧:精装(无盘)

isbn:9787508604152

在这个凡事讲求速度与效率的时代，产品推介可以助你成就一笔交易。通常，它们是你

的经验与能力的第一个实质表现。有效的产品推介可以体现一个成功的销售策略，一份写得好的产品推介能帮助你跃升到交易过程的下一个阶段，并让你的客户对未来的成功伙伴关系更有信心。

本书详细阐述了产品推介撰写过程中需要掌握的24个策略，这些策略可以让你成功地回答客户提出的问题、减少不确定性，让你的产品打动客户。无论你是第一次回答客户提出的问题，回复建议书邀请函，还是为客户提供非正式的建议，要让每份文稿都是绝佳代表作，绝对值得你好好花费一番功夫。

想写出一份精彩的产品推介，你不必成为一个伟大的作家，只需知道怎么做。本书将为你提供专业的窍门与技巧，帮助你向客户证明，你是有条理、有趣味、容易共事的，以及最重要的一—你是他们的最佳选择。

作者介绍:

目录: 前言

第一部分 说服他人的策略

策略1 预先达成一致意见

策略2 请教专家

策略3 听出弦外之音

策略4 客户都是具有个性的

策略5 抓住主题

策略6 在解答问题中说明自己的优势

策略7 详细阐述你的资历背景

.....

第二部分 产品推介三原则：清楚、简洁、条理清晰

.....

• • • • • (收起)

[产品推介24策略 下载链接1](#)

标签

销售策略

营销管理

沟通

推介

商业

产品推广

产品

O

评论

没觉得写的好，虽然说的东西没错，但不过是堆砌

你应该做得应该是提供信息 让顾客成为专家

[产品推介24策略 下载链接1](#)

书评

[产品推介24策略 下载链接1](#)