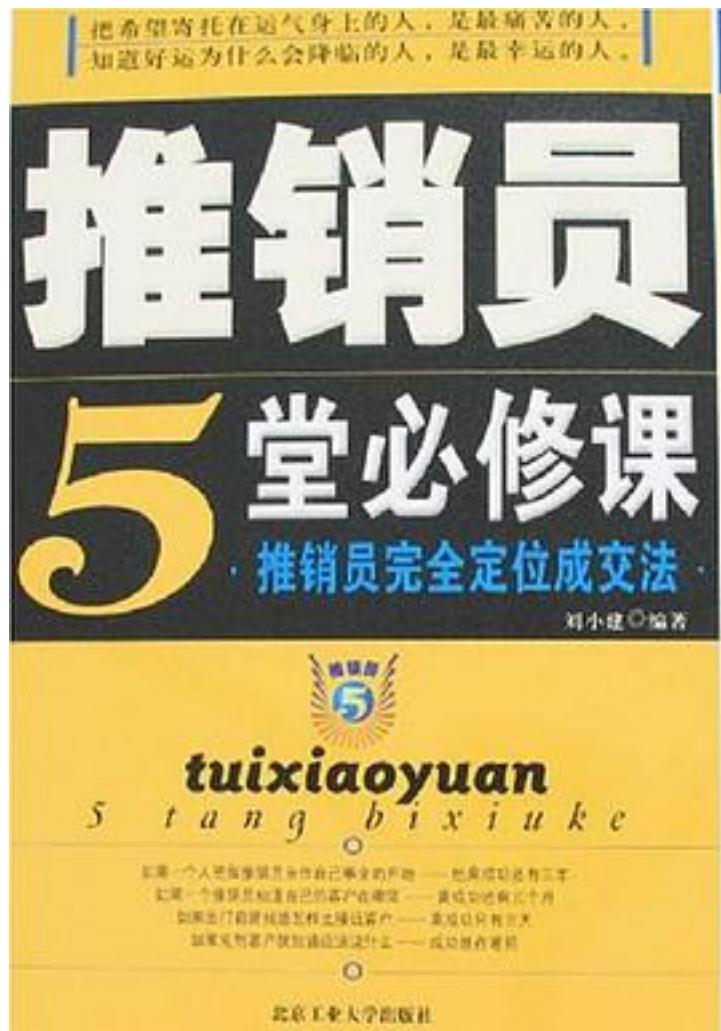


推销员5堂必修课



[推销员5堂必修课_下载链接1](#)

著者:刘小建

出版者:北京工业大学

出版时间:2007-4

装帧:

isbn:9787563917662

本书的特点是注重一线推销人员的感受，把推销人员每天可能遇到的实际问题和困惑，

分解为各种具体的细节和要点，分别进行讲解和指导。通过每课“二讲”的内容，告诉广大营销人员：“谁是最优秀的推销员”，“怎样在市场中给自己定位”，“为什么说最好的客户是朋友”，“理解对方是成交的基础”，“守住老客户才有新客户”，这是每一个推销员必须明白的问题。

作者介绍：

目录：第一课 推销员的必备知识 第一讲 为成功做好准备 一、推销生涯的11个优点
二、建立专业形象的要诀 三、获得良好第一印象的9个步骤
四、从业务研习会中获取有价值的信息 五、从他人的角度看自己的7个方法
六、14则励志小语，让你越挫越勇 七、增强活力的11种行动 八、克服拖延的10个秘诀
九、成功推销员的沟通策略 十、业务技巧更加精进的10个方法 十一、典型案例 第二讲
推销员自我管理秘诀 一、时间管理的13个要点
二、提高“赚钱时间”，减少“非赚钱时间”的9个方法
三、拟定成功推销计划的11个品质因素 四、负责大业务区的12个策略
五、打长途电话的10个要领 六、高效率开会的13个方法
七、跟与你作对同事相处的4条建议 八、跟恶上司共事的5条建议
九、保持生活与工作平衡的13个诀窍 十、逆境时重新振作的13个方法
十一、对抗压力的12种手段 十二、成功推销员的16个奋斗目标 第二课
在市场中给自己定位 第一讲 了解你的市场 一、跟随市场趋势的9个方法
二、对竞争对手进行分析的10个技巧 三、市场信息与客户情报的14个来源
四、建立客户顾问小组的11个指导方针 五、定价的13个策略
六、附赠精美礼品的13个要领 七、业务预测的6个方法 八、典型案例 第二讲
寻找业务伙伴 一、寻找线索的来源 二、通过人际关系提升你的价值的11个秘诀
三、在电话中突破接待人员的9个策略 四、在电话中与客户约定见面的策略
五、取得约谈机会的8个创意方式 六、记住人名的7个步骤
七、拨打开发电话之前的心理建议 八、接受拒绝的14个方法
九、展览会成功的10个方法 十、使展览会造成轰动的21个方法
十一、参展的10个诀窍 十二、广告信函的行销策略
十三、让客户读信的16个秘诀 十四、典型案例 第三课 最好的客户是朋友 第一讲
分析业务伙伴 一、你必须知道的10个心理学原则 二、4种人格个性
三、人际风格的10个象征 四、根据不同的对象准备不同的简报
五、所有客户都怕的7件事 六、大多数客户对你的11项负面假设
七、让客户不能伤害你的7个方法 八、探知客户预算的10个步骤 九、了解客户的情况
十、关于对方决策程序的有关问题 十一、典型案例 第二讲 建立亲密、和谐的关系
一、事前约定有助于你与客户建立关系的11个理由 二、以声音提升推销效果的方法
三、透过肢体语言提升业务绩效的方法 四、让对方保持自尊的14句话
五、与支配型人洽谈的10点建议 六、与影响型人洽谈的8点建议
七、与稳定型人洽谈的6点建议 八、与顺从型人洽谈的8点建议
九、与视觉型客户洽谈的方法 十、与听觉型客户洽谈的方法
十一、与感觉型客户洽谈的方法 十二、典型案例 第四课 理解对方是成交的基础 第一讲
了解客户面临的问题 一、询问是最有力的洽谈工具 二、询问的8种形式以及询问的时机
三、注意培养聆听他人讲话的习惯 四、你的产品或服务可能减少的痛苦
五、探寻痛苦的询问方法 六、理清客户状况的19个反问问题
七、让你掌控情势的装傻反问法 八、在洽谈时保持第三者身份的9个方法
九、客户会购买的14种无形价值 十、典型案例 第二讲 敲定业务有妙招
一、欲擒故纵13招 二、建立产品知识的16个困难问题 三、传达产品知识的8个方法
四、解释专有名词的7个要诀 五、计划书出奇制胜的要诀
六、客户要求不合理的交货期限或价格时，你应从容应对
七、应对盛气凌人的客户时，提出的11个问题 八、双赢谈判的14个策略
九、准确掌握拒绝客户的8个时机 十、典型案例 第五课 守住老客户才有新客户 第一讲
售后管理 一、了解上次约谈成果的20个问题 二、为客户提升附加价值的6个方法

三、客户对产品或服务的5点期望 四、避免大客户被抢走的15个要点
五、客户服务的有关愿望 六、让你做好客户服务工作18个问题
七、卓越的客户服务的10个原则 八、让客户满意的调查步骤
九、亲切招呼客户的17种情况 十、避免客户反悔的9项策略
十一、客户觉得被欺骗时，安抚他的11种方法 十二、抓住客户的12个策略
十三、确定不会失去优质客户的6个步骤 十四、典型案例 第二讲 完全细节成交法
一、一流推销员所需具备的10个特性 二、在改变中更具有弹性的9个方法
三、善用信息技术的15个方法 四、使用投影软件的11项秘诀
五、在网络上销售的18个诀窍 六、发送电子邮件的11个原则 七、团队业务成功的秘诀
八、跨文化销售的13个规则 九、通过翻译推销的9个诀窍
十、提升客户占有率为10个方法 十一、领导业务团队的14个领域
十二、制定推销员奖金制度的9条原则 十三、公司被并购时，你应该有的10个心理准备
十四、避免引起法律纠纷的10个对策 十五、典型案例
· · · · · (收起)

[推销员5堂必修课](#) [下载链接1](#)

标签

当当读书

评论

[推销员5堂必修课](#) [下载链接1](#)

书评

[推销员5堂必修课](#) [下载链接1](#)