

# 《推销人员手册》

## 图书基本信息

书名：《推销人员手册》

13位ISBN编号：9787801395955

10位ISBN编号：7801395956

出版时间：2000-11-1

出版社：中国人事出版社

作者：张永

页数：396

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《推销人员手册》

## 内容概要

中国有成千上万的推销人员，然而，真正称得上职业推销员的却是凤毛麟角!太多低素质的推销员给企业带来的是：销售效果不佳，呆帐、死帐、贪污、挪用时常发生，销售成本居高不下，人员管理困难，企业形象受损，等等。企业需要的是具有良好职业素质和高超业务能力的职业推销员! 本书为需要职业推销员的各类企业提供了一本实用的培训教材，也为有志于成为职业推销员的推销从业者提供了一本自学教材。 本书介绍了职业推

## 书籍目录

- 序言 做一个职业推销员
- 第一章 推销员的职业素质
- 第二章 熟悉企业、产品与竞争者
- 第三章 购买者的心理与行为
- 第四章 推销员的自我管理
- 第五章 推销语言艺术
- 第六章 寻找潜在顾客
- 第七章 规划访问过程
- 第八章 接近顾客阶段
- 第九章 实质面谈阶段
- 第十章 处理顾客异议
- 第十一章 促进成交阶段
- 第十二章 建立良好的顾客关系
- 第十三章 推销谈判的策略与技巧
- 第十四章 职业推销高手

# 《推销人员手册》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)