

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

图书基本信息

书名：《如何在30岁前成为经销高手(3)》

13位ISBN编号：9787507409567

10位ISBN编号：7507409562

出版时间：1997-11

出版社：中国城市出版社

作者：张雍,等

页数：254

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

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

作者简介

作者简介

张雍 上海市人

现从事进出口业务

见明 南通市人

现任职于证券公司

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

书籍目录

目录

第一章

销售前应如何思考、行动

成功三要件

看不见的敌人

精诚所至，金石为开

成功的关键不在商品

委曲求全

莫使“资料”成“死料”

从“卖”到“赚”之道

一天当两天用

成功的关键在个性

理论联系实际

第二章

为稳操胜券做好准备

不要亵渎了名片

用感情还是用技巧去销售

购买心理六阶段

西装不是推销员的制服

MAN 法则

推销员必备“三爱”

了解自己的缺点

勿为金钱左右

研究对方如何拒绝

创造你的魅力

第三章

如何转战于各销售地区

乘车莫忘搜集情报

学会如何解除“紧张”

切勿舍近求远

观察入微，增强感受力

惟蚕能吐绢丝

冬南夏北、晨西午东

动中求静，调剂身心

睦邻有道，广结善缘

第四章

如何在初次访问时一举成功

一日之计在于晨

挨户推销是基本

不能有逃避的心理

射将先射马

守时才能守信

学习医生“望、闻、问、切”

名片的递法

如何接受名片

推销是从被拒绝开始的

欲速则不达

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

留下难忘的背影
创造再访的机会
看穿对方的腰包
别忘了幕后操纵者
需要是创造出来的
情感重于理论
不要给对方说“不”的机会
与你的潜意识作战
AIDMA法则
等候中搜集谈话资料
突破障碍的两大法宝
起坐要向对方看齐
第五章
如何使再访获得成功
记住顾客的大名
礼轻情意重
一分钟换得一辈子信任
坦白商品的缺点可以赢得信任
相见时难别更难
“标新立异”创造不衰魅力
把上座让给顾客
不使顾客有抵触感的坐法
谨防暗箭
为顾客服务三要诀
第六章
如何战胜拒绝
“逆来顺受” 以退为进
商品不卖人情在
预防“没钱”的借口
了解并善用顾客的喜好
从走街串巷的小贩得来的启示
瞄准女性弱点 和秘书小姐拉关系
善于运用人际关系
利用顾客的惧怕心理
破釜沉舟
莫上“欢迎”的当
第七章
如何使商谈顺利成功
推销成绩与访问次数成正比
利剑斩“情丝”
掌握签约时机
性急的人无法成功
把商品的好处画在顾客的脑中
买卖的最后关头尤应谨慎
商场话题六大忌
顺乎人的本性
借助上级领导者的威望
妙用交际手腕
第八章

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

如何成为最后的胜利者

切忌酒、赌、色

成功不在高智商

伸出“温暖的手”

拘于小节

有功者禄，有能者官

以“二价四率”作为自测标准

妙用数量词

推销员修养十原则

修身至上

不能瞎子摸象

第九章

走上成功之道

工作便是人生

扬长避短

爽朗幽默结人缘

具备会计知识

买卖皆大欢喜

严格要求自己

现金意识

职责分明，适应提升

瓜田李下，谨小慎微

没有目标便没有成功

推销员成功十大原则

《如何在30岁前成为经销高手(3)》

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