

1. Record Nr.	UNINA9910455372903321
Autore	Morgan Rebecca L
Titolo	Professional selling [[electronic resource]] : practical secrets for successful sales / / by Rebecca L. Morgan
Pubbl/distr/stampa	Los Altos, Calif., : Crisp, c1988
ISBN	1-4175-2059-0
Descrizione fisica	1 online resource (102 p.)
Disciplina	658.8/1
Soggetti	Selling Marketing Electronic books.
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	""TITLE""; ""COPYRIGHT""; ""ABOUT THE AUTHOR""; ""CONTENTS""; ""THE SLIM MARGIN OF SUCCESS""; ""INTRODUCTION""; ""SALES SUCCESS: DO YOU HAVE WHAT IT TAKES?""; ""CHARACTERISTICS OF SUCCESSFUL SALESPERSONS""; ""1. COMMITMENT""; ""2. HEALTHY EGO""; ""4. SENSE OF HUMOR AND ENTHUSIASM""; ""PROFESSIONAL SALESPERSONa€?S QUIZ""; ""PROFESSIONAL SALESPERSONa€?S ASSESSMENT""; ""PART Ia€? GETTING STARTED""; ""FINDING PROSPECTS""; ""ACQUIRING REFERRALS""; ""USING THE TELEPHONE TO QUALIFY AND GET APPOINTMENTS""; ""OVERCOMING TELEPHONE COLD CALL RELUCTANCE""; ""DEFROSTING TELEPHONE COLD CALLS""; ""THE PLAN"" ""THE CALL"" ""THE CONNECTION""; ""SOME ADDITIONAL TIPS TO MAKE YOU MORE EFFECTIVE ON THE PHONE""; ""WRITE YOUR OWN TELEPHONE OUTLINE""; ""TELEPHONE COLD CALL CHECKLIST""; ""CASE STUDY""; ""PART IIA FACE-TO-FACE SELLING""; ""UNDERSTANDING THE PROCESS""; ""PRESENTATION STRATEGIES""; ""PRESENTATION STRATEGIES WORKSHEET""; ""STARTING THE INTERVIEW""; ""ASKING QUESTIONS""; ""Open-Ended Questions""; ""Closed-ended Questions""; ""CASE STUDY""; ""FACTS/FEATURES, TRANSITIONS AND BENEFITS""; ""FACT/FEATURES""; ""FACTS VS. CLAIMS""; ""TRANSITIONS""; ""BENEFITS""; ""Ten Common Benefits"" ""1. To Make Money"" ""2. To Save Money""; ""3. To Save Time""; ""4. For Recognition""; ""5. For Security/Peace of Mind""; ""6. For

Convenience/Comfort""; ""7. For Flexibility""; ""8. For Satisfaction/Reliability/Pleasure""; ""9. For Status""; ""10. For Health""; ""PART IIBa€? CLOSING FOR COMMITMENT""; ""TESTING FOR BUYING INTEREST""; ""SAMPLE CLOSES""; ""REDUCING RESISTANCE AND COUNTERING CONCERNS""; ""PERSUASIVE WORDS""; ""OVERCOMING OBJECTIONS""; ""THE IMPORTANCE OF NONVERBAL COMMUNICATION""; ""Eye contact""; ""Posture""; ""Gestures""; ""Facial expression""; ""Movement""; ""Rate of Speech"" ""Non-words"" ""Proximics/spacial distance""; ""Tone of voice/inflection""; ""Professional appearance""; ""For women""; ""REVIEWING YOUR EFFORTS""; ""EVALUATION OF SALES PRESENTATION""; ""PART IIIa€?FACE-TO-FACE SELLING Understanding Your Customer""; ""SELLING TO DIFFERENT COMMUNICATION STYLES""; ""THE FOUR COMMUNICATION STYLES""; ""STYLE 1: Detail-Seeker""; ""STYLE 2: Results-Seeker""; ""STYLE 3: Excitement-Seeker""; ""STYLE 4: Harmony-Seeker""; ""UNDERSTAND YOUR STYLE""; ""DETAIL-SEEKER""; ""RESULTS-SEEKER""; ""EXCITEMENT-SEEKER""; ""HARMONY-SEEKER""; ""WHAT DID I DISCOVER ABOUT MYSELF?"" ""COMMUNICATION STYLES PRACTICE"" ""FOUR CASE SITUATIONS""; ""Situation 1""; ""Situation 2""; ""Situation 3""; ""Situation 4""; ""Authora €?s responses: ""; ""PART IVAa€? ORGANIZE FOR GREATER SALES""; ""PRIORITIZING YOUR CLIENTS/PROSPECTS""; ""CONQUERING THE PAPERWORK MOUNTAIN""; ""FOLLOW UP MADE EASY: A TICKLER/SUSPENSE FILE""; ""SALVAGING SCRAP TIME""; ""Make Notes""; ""USING A PROSPECT LEAD FORM""; ""PART V: REVIEW""; ""WHAT DID WE COVER?""; ""Characteristics of Success""; ""Prospecting""; ""The Sales Interview""; ""The Four Communication Styles""; ""Organization""; ""CROSSWORD REVIEW"" ""BIBLIOGRAPHY""

2. Record Nr.	UNINA9910340849503321
Autore	Frédéric Sandron
Titolo	La population reunionnaise : analyse demographique / / editeur scientifique Frederic Sandron
Pubbl/distr/stampa	IRD Éditions, 2007 Montpellier, France : , : IRD Editions, , 2007
ISBN	2-7099-1784-X
Descrizione fisica	1 online resource (216 pages)
Collana	Hors collection
Soggetti	Demographic surveys - Reunion Reunion Population Statistics
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Sommario/riassunto	L'île de la Réunion sera peuplée d'un million d'habitants vers 2030 et cette croissance s'accompagnera de profondes modifications structurelles. La population réunionnaise est de fait appelée à connaître un vieillissement rapide et une importante transformation de la pyramide des âges. Les impacts sur les flux migratoires, l'emploi, le logement, l'aménagement du territoire et la santé publique, qui conditionnent les perspectives de développement de l'île, sont ainsi au cœur des réflexions des chercheurs et des décideurs publics. Face à ces enjeux majeurs, cet ouvrage propose une analyse détaillée de la dynamique démographique de la Réunion, à la fois passée, présente et future. La situation démographique originale de l'île est comparée à celles des pays connaissant un développement économique similaire. Si la baisse de la mortalité et de la fécondité ont été extrêmement rapides, la fécondité reste aujourd'hui à un niveau relativement élevé. Dans quelles conditions et selon quel calendrier pourrait-elle rejoindre celle des départements métropolitains ? Intégrant un vaste corpus de données récentes sur la fécondité, la nuptialité, la mortalité, les migrations et les projections démographiques, les auteurs donnent des clés pour mieux comprendre les mutations en cours de la société réunionnaise. Les réflexions et les résultats présentés intéresseront les

chercheurs, les décideurs, ainsi que les acteurs de la sphère politique,
des administrations publiques et du système de santé.
