

<<增值销售>>

图书基本信息

书名：<<增值销售>>

13位ISBN编号：9787111138396

10位ISBN编号：7111138392

出版时间：2004-4

出版时间：机械工业出版社

作者：赖利

译者：李雪

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：<http://www.tushu007.com>

<<增值销售>>

内容概要

本书展示了：如何利用销售艺术降低价格关注，使客户的关注得到满足，提供他们所期望的价值。如何像客户那样思考。

如何成功地利用非价格因素向客户展示你的产品或服务。

如何围绕产品整体价值，按照以客户为导向的思路建立你的销售战略。

今天，最优秀的销售人员能够将所有人的关注焦点从价格转向产品所提供的价值，这些人中既包括客户也包括他们自己。

让《增值销售》告诉你如何加入顶尖销售人员的队伍，前瞻性地控制流程，提高你所提供的整体产品带给客户的期望价值与真实价值。

通过转变人们的观点，你能让他们意识到价格并不是影响消费最重要的因素，你为他们创造的价值才是。

<<增值销售>>

书籍目录

前言第一部分增值销售哲学第1章具

<<增值销售>>

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:<http://www.tushu007.com>