

<<销售智慧宝典（守略卷）>>

图书基本信息

书名：<<销售智慧宝典（守略卷）>>

13位ISBN编号：9787111200123

10位ISBN编号：7111200128

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业

作者：雷源

页数：225

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>

<<销售智慧宝典（守略卷）>>

内容概要

本书针对建材、工业品、耐用消费品的特点，从店面销售的基本理念、语言技巧、星级服务等方面阐述了店面销售应注意的技巧和方法，并提出了客户异议处理的方式及其在销售中的作用。内容分项叙述，针对性强，简单易懂，是广大建材、工业品、耐用消费品销售人员完善自身素质、提高销售业绩的良师益友。

<<销售智慧宝典（守略卷）>>

作者简介

雷源，男，陕西的西安人，国内知名建材企业市场营销策划师、营销培训师。精通终端客户拓展与店面防守策略与技巧，主要研究大客户销售、销售策略。与销售技巧。
整合了建材与工业品行业研发、生产、策划、推广、营销与培训十年经验。致力于增强业务人员说清楚、会应对和通过提

<<销售智慧宝典（守略卷）>>

书籍目录

作者简介前言第一章 销售精英的素质和能力 描述销售精英具备的基础素质和能力，发现销售的力量

第二章 建材和工业品销售的基本理念 掌握必备的销售理念，用理念引导销售过程，使每一招都有效

第三章 计划和时间管理 做好自我管理，在资源有限的情况下，实现更多的销售机会。

第四章 销售前的准备工作 完美的准备实现完美的结果，武装自己，掌握竞争优势。

第五章 销售沟通技巧 利用各种方式进行沟通，发现更佳的沟通方式，避开高效率沟通。

第六章 通过会议方式销售产品 开辟新的销售战场，以最小的付出获得最大的收益，使竞争对手难以企及。

第七章 销售提问技巧 变传统的被动销售为主动销售，时时掌握销售主动权。

第八章 电话销售技巧 掌握专业电话销售技巧，千里一线，以最低成本获得最大收益。

参考文献

<<销售智慧宝典（守略卷）>>

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>