第一图书网, tushu007.com

<<销售无模式>>

图书基本信息

书名：<<销售无模式>>

13位ISBN编号：9787111204039

10位ISBN编号：7111204034

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：芮新国

页数：144

字数：120000

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

第一图书网, tushu007.com

<<销售无模式>>

内容概要

本书是从销售系统及销售模式的共性出发，深入研究欧、美、亚等地的最佳销售实践和经典案例的一部指引专著。
与其他销售技能类书籍相比，它强调的是销售的必备技能，其观点和案例具有相当的权威性和实战性。
它所讲述的技巧与知识简单实用、易于操作，读来轻松，几乎可以让你在任何地方、任何时候把任何东西卖给任何人，它所展现的是全球销售精英的相通之处。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

芮新国（笔名鑫国）中国资深区域市场营销专家、营销实战专家。
工学及经济学双学士，美国Central State University工商管理硕士（MBA），现任美国科特勒咨询集团（Kotler marketing Group）培训与发展事业部总经理、高级营销顾问。

作者历任旺旺集团高阶销售经理、营销经

第一图书网, tushu007.com

<<销售无模式>>

书籍目录

序 你能成为销售精“ 鹰 ”前言专题一 你也能很专业 要点1 销售人才是天生的吗 要点2 训练出人才 要点3 专业销售人员自检表 小结 阅读与思考专题二 如何做好销售准备 要点1 基础准备 要点2 区域准备 要点3 准客户准备 要点4 销售计划准备 小结 附 穿着打扮及礼仪细节 阅读与思考专题三 如何把握好关键的30秒 要点1 接触的含义 要点2 接触客户应注意的问题 要点3 接触话语研究 小结 阅读与思考专题四 如何通过电话接触客户 要点1 准备的技巧 要点2 电话接通后的技巧 要点3 引起对方兴趣的技巧 要点4 说明电话拜访理由的技巧 要点5 结束电话的技巧 要点6 电话接触技巧示例 要点7 客户托辞借口及应答技巧示例 小结 阅读与思考专题五 如何通过直接拜访、信函接触客户 要点1 直接拜访的目的 要点2 直接拜访的技巧 要点3 使用信函接触客户的技巧 小结 阅读与思考专题六 如何进入销售主题 要点1 进入销售主题的时机 要点2 了解客户的购买心理 要点3 开场白技巧 小结 阅读与思考专题七 如何开展事实调查 要点1 何谓事实调查 要点2 事实调查的功能 要点3 事实调查的内容……专题八 如何有效询问专题九 如何积极倾听专题十 如何将特性转化为利益专题十一 如何做好产品说明专题十二 如何处理异议专题十三 如何做好产品展示专题十四 如何撰写建议书专题十五 如何成功缔造专题十六 如何做好后续服务附 美国科特勒咨询集团简介

第一图书网, tushu007.com

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