

<<电信产品与服务销售法则>>

图书基本信息

书名：<<电信产品与服务销售法则>>

13位ISBN编号：9787115130440

10位ISBN编号：7115130442

出版时间：2005-7

出版单位：人民邮电出版社

作者：菲利普·麦克斯·凯

页数：198

字数：106000

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>

## <<电信产品与服务销售法则>>

### 内容概要

在电信设备、业务或者技术销售领域里，不管你是满怀信心刚刚进入这个行业的新人，还是想把销售水平提高到一个新境界的老销售人员，你都会发现本书提供的八步销售制胜法非常实用。

随着电信技术的迅速发展以及管制机构对电信业务的管制放松，经营电信业务的单位会越来越多，消费者选择电信设备或服务提供商的空间会越来越大。

本书作者向我们展示了在垄断被打破的背景下，如何通过与客户建立稳固持久的合作关系，修炼必备的职业态度、销售技巧和相关知识，进而创造辉煌的销售业绩。

随着电信技术的迅速发展以及电信业管制发生的变化，消费者选择电信设备或服务提供商的空间会越来越大。

本书论述了在垄断被打破的背景下，如何与客户建立稳固持久的合作关系，如何修炼从事电信业工作所必备的职业态度、销售技巧和相关知识，如何开创成功的销售业绩。

本书适合电信市场销售人员及一般电信管理人员阅读。

## <<电信产品与服务销售法则>>

### 作者简介

菲利普·麦克斯·凯，美国一流的电信行业销售培训专家，他曾经培训过大量的电信行业销售人员。他的客户既包括众多知名的公司，例如SBC、斯普林特、爱立信、北电、朗讯、东芝和松下，也包括刚刚进入电信行业的小公司，例如E.SPIRE，KMC电讯、GILLETTE全球网络和STAPL-ES通

## <<电信产品与服务销售法则>>

### 书籍目录

第1章 精彩的电信销售世界 我是如何开始销售电信产品的 电信销售任务的演变 我的销售哲学观 差异化销售 把销售当作一个职业 为什么我热爱电信销售 电信行业正如日中天 小结 励志箴言第2章 八步销售法 回到根本点 销售过程 八步销售法 其他销售方法 小结第3章 第一步探寻潜在客户 探寻潜在客户：一个数字游戏 探寻潜在客户的方式 小结第4章 第二步第一次约见 回顾 目标 脚本 警惕通用的销售培训 购买决策取决于产品、价格和服务 分类脚本 小结第5章 第三步选择目标客户 回顾 选择目标客户 概念型销售 没有诊断就开处方是乱弹琴 了不起的提问技巧 小结第6章 第四步确认客户需求 回顾 确认潜在客户是否是目标客户 确认客户需求 小结 励志箴言第7章 第五步有效的销售展示 客户来访的重要性 销售展示的定义 销售展示前的七项准备 小结 训练演讲技巧 励志箴言第8章 第六步排除异议 异议的种类 大卫·莱德曼总结的十条常见异议 我总结的五个常见异议 发现真实异议 处理异议的一般步骤 处理异议七步法 排除异议 小结 励志箴言第9章 第七步成交 致力与客户建立长期关系 成交是销售过程的一个步骤 回顾 成交工具 成交过渡技巧 成交提问的种类 降价之前的努力 励志箴言第10章 第八步售后跟踪和技术支持 与客户保持密切联系 发展推荐人 被推荐给新客户 励志故事第11章 关于成功和失败

<<电信产品与服务销售法则>>

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>