

<<银弹销售>>

图书基本信息

书名：<<银弹销售>>

13位ISBN编号：9787121100420

10位ISBN编号：7121100428

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：(美)巴蒂克, (美)巴蒂克 著, 赵雪 译

页数：227

译者：赵雪

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>

<<银弹销售>>

内容概要

多年前，G•A•巴蒂克曾努力奋斗，企盼在销售行业成就一番事业，但仍无法在业内处于领先地位。

他积极进取，拥有满腔的热情，具有高尚的职业道德，但却不知自己缺少什么，而正是这一点注定了他的失败。

他尚不知晓杰出的销售专家用以与潜在客户和现有客户构建信任关系的6条销售制胜秘诀。

自从他发现了这些秘诀，他的事业便峰回路转，渐入佳境。

基于多年的广泛研究及巴蒂克的亲身销售经验，以及各行各业数千位资深销售顾问的访谈记录，《银弹销售》揭秘了众多杰出销售专家共同的成功诀窍。

更重要的是，该书将这种成功诀窍归纳为可产生巨大成效的简便的6步骤流程。

它不仅告诉我们在成功之前应该说些什么，而且点拨我们如何管理并实施至关重要的销售流程。

《银弹销售》告诉我们，在每次与客户交往的过程中如何运用常规的顾问式销售理论，以达成更多业务。

该书并非单一地阐述销售理论，而是指导我们如何有效地将其长期贯穿于实际中，产生立竿见影的效果，进而获得收益。

阅读此书，我们会学到如何更好地与潜在客户交流，如何从激烈的竞争中脱颖而出，如何在买方心中构建我们的产品价值，最终帮助我们实现前所未有的销售业绩。

如果业务提成决定我们薪金的多少，我们就不能单凭三寸不烂之舌进行推销，必须始终如一地贯彻这种行之有效的销售流程，这样才能成功实现每笔销售。

销售并非易事，而世界上也没有战无不胜的永恒销售秘诀。

然而，我们若能尽心尽力地遵循《银弹销售》所述的流程，在销售竞争中，我们所拥有的销售“军备”就能足以备战数轮销售竞争，让我们能如愿地实现预期目标。

等什么？

马上阅读此书，在销售竞争中开火还击吧！

<<银弹销售>>

作者简介

G·A·巴蒂克，现任奥特赛尔(Outsell)咨询研究公司总裁。

每年，该公司为25 000名销售人员提供培训。

他曾担任美国著名的诺德斯特龙(Nordstrom)百货公司董事。

他的足迹遍布各地。

在众多会议上发表演讲，传授经验；为摩根士丹利公司、瓦乔维亚银行等多家公司开发并实施销售管理项目。

<<银弹销售>>

书籍目录

第1部分 银弹销售简介 第1章 销售员不一定要有天赋 第2章 我是一名推销员，这就是我的故事 第3章 为什么必须阅读本书？
第4章 为什么销售是一个流程？
第5章 什么是银弹销售流程？
第2部分 6步骤银弹销售流程 步骤1 事先做好准备 第6章 概述 第7章 事先准备的内容 第8章 事先准备清单 步骤2 构建客户关系 第9章 概述 第10章 见面寒暄和议程陈述 第11章 通过信誉构建和谐的客户关系 步骤3 了解客户 第12章 概述 第13章 了解客户的目标 第14章 了解客户的必备工具 第15章 你提的问题反映出你的才智 第16章 总结至关重要 步骤4 为客户量身打造具体解决方案 第17章 概述 第18章 方案陈述的议程说明 第19章 经营理念 第20章 陈述解决方案的细节内容 步骤5 处理客户关心的问题 第21章 概述 第22章 处理客户顾虑流程的实施 第23章 做出回应 第24章 摆脱竞争 步骤6 完成交易 第25章 概述 第26章 什么是完成交易 第27章 敲定细节，确定期望值 第28章 部分 辅助装备 第28章 额外的弹药

<<银弹销售>>

编辑推荐

同名英文原版书火热销售中：Silver Bullet Selling

<<银弹销售>>

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>