

<<价格谈判>>

图书基本信息

<<价格谈判>>

内容概要

<<价格谈判>>

作者简介

<<价格谈判>>

书籍目录

- 第一部分 斩掉价格巨龙：为什么会发生价格异议
- 01 关于价格谈判的现实情况
- 02 影响价格敏感度的因素
- 03 “价格导向型”消费者的4大性格特征与6大类型
- 04 谁说客户真正想要的是低廉的价格
- 05 价格战是竞争的唯一方式吗
- 06 关注价值，而不仅仅是价格
- 第二部分 两点之间直线距离最短：规避价格异议的策略
- 07 策略1：为价格谈判做好3大自我准备
- 08 策略2：为价格谈判做好客户研究准备
- 09 策略3：以最好的形式呈现最好的价格
- 第三部分 他们反对，你坚持：应对价格异议的具体行动
- 10 应对价格异议的13大提示
- 11 应对价格异议的16大价格戒律
- 12 价格异议回应四步法
- 13 价格异议类型1：以价格为基础的价格异议
- 14 价格异议类型2：以成本为基础的价格异议
- 15 价格异议类型3：以价值为基础的价格异议
- 16 价格异议类型4：以游戏为基础的价格异议
- 17 价格异议类型5：以流程为基础的价格异议
- 第四部分 最后的冲刺：为粉碎价格异议我们还能做什么
- 18 制定折扣规则
- 19 涨价
- 20 竞标
- 结语 坚守提高利润之路
- 译者后记

<<价格谈判>>

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>