

<<合作销售>>

图书基本信息

书名：<<合作销售>>

13位ISBN编号：9787301109137

10位ISBN编号：730110913X

出版时间：2006-9

出版地点：北京大学

作者：[美]托尼·亚历山

页数：156

字数：122000

译者：苏琬

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>

<<合作销售>>

内容概要

销售，是企业赖以生存和发展的关键，也是一项极具挑战性的工作。

在有些人眼里，销售是无规律可循的，它的不可复制和不可预测性让很多人对它望而生畏；但也有不少人认为销售只需口才好，能说会道、心理承受能力强的人就可胜任……无论如何，销售工作使很多业务员陷入了无边的烦恼与痛苦中而难以自拔。

如何使销售成为一件既简单又快乐的事情呢？

《合作销售》为销售人员指明了一条通往成功的光明大道。

它从顾客的立场出发，通过实施合作销售的“选点”联系、探索、合作、确认、保证”六个步骤，与顾客建立长期的合作共赢关系。

无论你是销售新手还是经验丰富的行家，都会发现本书所阐述的全新的销售理念，会将你的销售技巧和销售业绩推向一个崭新的水平。

当这些技巧成为你的本能时，你还将发现销售就像开车一样简单而快乐，带你飞驰在通往成功和幸福的人生道路上！

<<合作销售>>

作者简介

托尼·亚历山德拉博士（Dr.Tony Alessandra），美国著名的市场策划和应用行为学家，市场策略和建立终身客户关系领域内的研究权威，被誉为“美国最令人震撼的演讲家”。

从一名普通的销售员到一位极具影响力的营销专家，三十多年间托尼积累了极为丰富的销售实战经验，并

<<合作销售>>

书籍目录

1 引言2 选点3 联系4 探索5 合作6 确定7 保证8 总结9 行动计划附录：“去做”的清单

<<合作销售>>

媒体关注与评论

书评《合作销售》是美国领导为研究院 (America Leadership Academe)2006年大亚太地区着力推广的最重要的销售培训课程之一。

它强调的是利用自身独特的竞争优势赢得顾客，并与其建立终身合作关系的合作式销售，而不是不顾顾客利益得失的一锤子买卖的操纵式销售。

它不侧重学院式的高深理论，更注重实际应用方法和操作技巧；既能为销售老后开启智慧之门，又能迅速引导销售新手上路，是一部能真正提升企业营销人员销售素质，激发员工主动学习以提高销售技巧的旷世佳作。

GE、IBM、AT&T等众多跨国公司的营销实践证明：如果切实按照合作销售的“选点、联系、探索、合作、确认、保证”六个步骤进行操作，的确有助于企业在当今竞争日益激烈的市场上获得竞争优势，赢得顾客并与其保持长久的合作关系，取得超越客户和自己期望的成功！

<<合作销售>>

编辑推荐

《合作销售》是美国领导为研究院（America Leadership Academe）2006年大亚太地区着力推广的最重要的销售培训课程之一。

它强调的是利用自身独特的竞争优势赢得顾客，并与其建立终身合作关系的合作式销售，而不是不顾顾客利益得失的一锤子买卖的操纵式销售。

它不侧重学院式的高深理论，更注重实际应用方法和操作技巧；既能为销售老后开启智慧之门，又能迅速引导销售新手上路，是一部能真正提升企业营销人员销售素质，激发员工主动学习以提高销售技巧的旷世佳作。

GE、IBM、AT&T等众多跨国公司的营销实践证明：如果切实按照合作销售的“选点、联系、探索、合作、确认、保证”六个步骤进行操作，的确有助于企业在当今竞争日益激烈的市场上获得竞争优势，赢得顾客并与其保持长久的合作关系，取得超越客户和自己期望的成功！

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>