

<<大客户销售>>

图书基本信息

书名：<<大客户销售>>

13位ISBN编号：9787500832447

10位ISBN编号：7500832443

出版时间：2004-1

出版时间：中国工人出版社

作者：刘斌立

页数：231

字数：230000

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>

<<大客户销售>>

内容概要

企业要扩大市场占有份额，获取利润，都离不开销售业绩的增长，而大客户的销售对企业的整体销售有着极其重要的作用和影响。

大额户销售在战略和战术层面上的专业应用技巧日新月异，本书则致力于帮您了解大客户采购的一般流程和习惯、有效对大额户进行管理并为之建立良好的合作关系、帮助营销团队提高对大客户的销售技巧和能力，进而提高其销售及管理水平，从而最大限度地提升个人和企业的销售业绩。

<<大客户销售>>

书籍目录

第1章 寻找大客户 关于个人消费客户和商业流通客户 大客户的定义 大客户与80%的利润 大客户的特征 如何发现大客户第2章 大客户的“做事风格” 购买程序 客户采购流程案例 组织的权力约束 市场采购模式分析 采购行为的影响因素 关键人物的购买心理 关键人物的购买行为第3章 客户需求探秘 客户需求的调查与分析第4章 “针锋相对”的销售 销售的前提 销售行为与购买行为的差异分析 成功的销售实施 销售的实施过程 大客户销售的中心准则 “剑走偏锋”的销售法第5章 做个成功的“sales” 优秀大客户销售人员的素质 销售人员的类型 销售人员的成长 销售人员的责任心 销售人员的市场弱点及对策第6章 销售技巧及异议处理 基本的销售技巧 如何处理客户异议 客户异议处理技巧第7章 成功心态与心理准备 销售人员的心态 销售人员的心理准备第8章 高效的团队销售力 团队销售力第9章 维系大客户 大客户对企业发展的作用 大客户的类型 大客户的管理 大客户的付款管理第10章 渠道与大客户 渠道的重要性 进行渠道销售的准备工作 销售渠道的选择 渠道的综合管理附件 高效的销售表格及文件范本 附录1 某教育软件的产品渠道与市场推广计划书 附录2 商业合同范本 附录3 销售渠道建立协议范本 附录4 营销表格附件1 某教育软件的产品渠道与市场推广计划书附件2 商业合同范本附件3 销售渠道建立协议范本附件4 营销表格

<<大客户销售>>

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>