

<<10分钟掌握销售谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<10分钟掌握销售谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787501766758

10位ISBN编号：7501766754

出版时间：2004-1

出版时间：中国经济出版社

作者：曾小燕

页数：201

字数：114000

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>

## <<10分钟掌握销售谈判技巧>>

### 内容概要

随着市场竞争的日趋激烈，对销售人员的业务素质要求也越来越高，其中最为迫切的要求是提高销售人员的谈判技能。

本书系统讲述了提高销售谈判的应对准备、不同阶段的谈判策略、情感运用的技巧等技能，具体剖析了销售谈判中的常见误区以及避免方法，希望借此帮助读者从中了解销售谈判的相关知识，掌握不同阶段的销售谈判技能和要点，切实提高自己的销售谈判技能和要点，切实提高自己的销售谈判能力，促进销售谈判成功率的稳步提升。

## <<10分钟掌握销售谈判技巧>>

### 书籍目录

第一章 销售谈判前的准备工作 如何客观分析自身条件 如何明确销售谈判前应收集的信息 如何收集销售谈判信息 如何处理收集来的销售谈判信息 如何选择销售谈判对象 如何分析谈判对手的目标 如何分析对手的优劣和风险 如何分析对方的谈判人员 如何分析销售谈判环境 如何制定销售谈判战略 如何制定销售谈判计划 如何组建谈判队伍 如何制定备用方案 如何进行模拟销售谈判第二章 销售谈判的前期工作 如何进行销售谈判开场 如何创造良好的销售谈判气氛 如何确定销售谈判议程 如何正确报价 如何应对对方的报价 如何在谈判前期运用谈判技巧 如何用假设法判断对方心理第三章 销售谈判的磋商和成交 如何重新评估对方 如何找出解决对方问题的方案 如何在销售谈判中让步 如何在销售谈判中避免折中 如何战胜强硬对手 如何运用各种谈判手段 如何打破谈判僵局 如何利用互惠原理 如何判断谈判已进入收尾阶段 如何让谈判收场 如何把握签约意向 如何适时结束销售谈判 如何草拟协议第四章 把承诺变成现实利益第五章 销售谈判礼仪和情感运用附录 销售合同格式

<<10分钟掌握销售谈判技巧>>

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>