

<<销售人员常犯的58个错误>>

图书基本信息

书名：<<销售人员常犯的58个错误>>

13位ISBN编号：9787502827816

10位ISBN编号：7502827811

出版时间：2005-11

出版时间：地震出版社

作者：张清源

页数：218

字数：193000

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>

<<销售人员常犯的58个错误>>

内容概要

无论你是久经沙场的元老级销售人员，还是初涉销售的销售新手，在这个日新月异的新经济时代，都会或多或少碰到一些问题或困惑，都会在不经意间犯一些错误。

如果你不消除这些问题或困惑，不改正这些错误，你将会丢失很多的销售个案和业绩。

一步错步步错，一步落后步步落后。

本书是作者十几年来躬耕营销、深度研修之后，总结出来的58种致命销售错误。

本书从一正一反，一对一错两个终极来阐述销售精髓。

作者是一个卓越的销售医生，先点出销售病症，然后开出治病药方，让你的销售病症药到病除，迅速提升销售业绩，享有丰富快乐的生活。

<<销售人员常犯的58个错误>>

作者简介

张清源先生将用一生的精力，满腔的激情投入到教育训练事业中，激发人们尽一切可能地去创造最美好，最充实的生活。

张清源先生被业界称为中国第一激发行动力教练，同时，他也是一位卓有成效的NLP高级执行师。

他坚信：行动就是力量。

现任：激发行动力教练、实

<<销售人员常犯的58个错误>>

书籍目录

第一章 找错人——如何大量且有效地开发客户 1 没有找到有需求的客户——如何创造客户需求 2 没有找到有钱的客户——如何找到有购买能力的客户 3 没有找到有决定权的人——如何找到有决定权的人 4 没有对客户区别对待——谁是红苹果谁是青苹果 5 没有对症下药——如何了解顾客的问题及购买动机 6 没有做到推销产品之前先推销自己——如何做好推销前的铺垫 7 不知道运用大数法则——如何拥有数量足够多的客户 8 只知道钓小鱼——如何找到大客户并成交大客户 9 没有运用客户推介系统——如何让顾客自动倍增 10 开发客户的途径太窄——如何运用更多的方法找客户 11 不知道借力使力——如何通过影响力人物开发客户 12 没有留住顾客——如何做好服务式销售 第二章 做错事——什么是最有效的成交策略 13 没有销售目标——如何设定并达成销售目标 14 没有销售计划盲目行动——如何做好销售计划 15 没有做好充分的准备——如何做好销售前的准备 16 缺少推销热情和激情——如何让自己的情绪达到巅峰状态 17 试图在电话中成交——什么是最好的电话约访策略 18 没有进行时间管理——如何在正确的时候打出正确的电话 19 没有一流的销售心态——如何建立一流的销售心态 20 没有正确的销售流程——如何明确顾客的决策程序 第三章 说错话——如何用对方法说对话 第四章 问错问题——什么是最有效的提问策略 后记

<<销售人员常犯的58个错误>>

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>