

<<销售圣经>>

图书基本信息

<<销售圣经>>

内容概要

<<销售圣经>>

作者简介

<<销售圣经>>

书籍目录

第1章 销售流程的第一个要素“销售” 第2章 销售流程的第二个要素“人” 第3章 销售流程的第三个要素“术” 第4章 销售流程中“准备阶段”的第一步“准备” 第5章 销售流程中“准备阶段”的第二步“调查研究” 第6章 销售流程中“准备阶段”的第三步“接近客户和拜访客户的计划” 第7章 销售流程中“介绍阶段”的第一步“评估客户” 第8章 销售流程中“介绍阶段”的第二步“获得关注并激起兴趣” 第9章 销售流程中“说服阶段”的第一步“劝导客户并引起客户的购买欲望” 第10章 销售流程中“说服阶段”的第二部“应对客户的异议” 第11章 销售流程中“成交阶段”的第一步“促使客户做出决定并签署订单” 第12章 销售流程中“成交阶段”的第二步“告别客户并为将来获得订单铺平道路”

<<销售圣经>>

章节摘录

<<销售圣经>>

编辑推荐

福特销售总监毕生经验的总结和精华

<<销售圣经>>

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>