

<<销售团队的训练游戏>>

图书基本信息

书名：<<销售团队的训练游戏>>

13位ISBN编号：9787544310833

10位ISBN编号：7544310833

出版时间：2003-10

出版时间：海南出版社

作者：（美）格瑞考纳,约翰伍兹

页数：215

译者：王秀丽/刘丽娟等

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>

<<销售团队的训练游戏>>

内容概要

许多公司花费大量金钱与时间用于销售人员的训练，可效果往往不尽如人意。究其原因不外乎“方法”二字。

本书包含90个为销售人员量身定造的小游戏，涉及销售的各个层面，每一个游戏都十分简单，但收效巨大。

本书销售超过30万册的成功业绩证明：销售训练游戏是卓有成效的。

现在，教练们第一次得到了专门为销售员、客户服务代表、远程市场开发者和其他涉及销售的人设计的最强有力的游戏训练课程。

书中提供了90个游戏活动，这些游戏使销售训练对于教练和受训者来说既有趣又有效。

令人兴奋的、交互式训练涵盖了销售的各个方面，从时间管理，组织能力到建立联系、提问技巧、销售陈述、处理拒绝和抵御竞争。

<<销售团队的训练游戏>>

作者简介

加里·B·考纳是考纳公司（The Connor Group）的老板，他开发和销售营销训练程序——《买方的销售》，也经常发表演说，做讲座，还是出售和营销职业团体及行政工作的董事，现住乔治亚州的费特威尔。

约翰·A·伍兹是CWL出版企业的总裁，其所在企业专营商业出版，他也是麦格劳·希尔公司《质量年鉴》和《ASTD训练和行为年鉴》的编辑，现住威斯康星州的麦迪逊。

<<销售团队的训练游戏>>

书籍目录

序言 游戏名称 奥斯卡金像奖 来自火星的顾客 迷宫里的训练 “他们从来没有注意过” 开发纵向市场销售方式的变化 你在听我的反对意见吗？

假定身份 建立顾客信任 顾客的节日 竞争的智力游戏 集体的挖掘活动 创立公司 顾客的抱怨 顾客的脚步 来自地狱的顾客 顾客小组 水坝的勘测 电子网络 第一印象 聚集角色表演 评论禁止使用的语言 战胜反对意见的游戏 给予帮助和需要帮助 得到它？

利用它 处理接触性反对意见 处理反对意见的最后较量 从成功走向成功 得力教练 你的积极性如何 “我得到了，我得到了” 我知道你需要什么 我将在那个基础上增加 我要坚持下去 多余信息 它总会更差 领带游戏 那边有场战争 它是你的公司 专用术语 聚会只是看看，谢谢 更好地了解产品知识 向最优者学习 出售新技术 设计方法 不可能的使命 拿破仑的“白痴” 网络的力量 “远离墙” 的使用 芝麻开门 橘子的领地 管理自己 贴标签 组的文秘 工作伙伴 还是乞丐 优秀销售员 个性化公司 口号 组织的工作状态 积极进行的 消极性 指控 张贴 难题 权力平衡 准备是关键.....

<<销售团队的训练游戏>>

媒体关注与评论

本书销售超过30万册的成功业绩证明：销售训练游戏是卓有成效的。书中提供了90个游戏活动，这些游戏使销售训练对于教练和受训者来说既有趣又有效。令人兴奋的、交互式训练涵盖了销售的各个方面，从时间管理，组织能力到建立联系、提问技巧、销售陈述、处理拒绝和抵御竞争。

全新的训练方式，使你和你的员工销售技能大幅度提高。

<<销售团队的训练游戏>>

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>