

<<销售训练>>

图书基本信息

书名：<<销售训练>>

13位ISBN编号：9787563911172

10位ISBN编号：7563911170

出版时间：2004-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：姚常晓

页数：166

字数：150000

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>

<<销售训练>>

内容概要

用故事的形式来阐释管理学，来解答困惑，并且提出了一些管理方式，具有普遍的意义；本书中所提出的问题是日常性的，也许我们每天都会遇到，而提出的解答方式和观点也是常识性的，但往往也是最容易被我们所忽略的。

编译本丛书的目的是希望它能启迪人们的智慧，提高人们驾驭生活和工作的能力。

我们相信：人们只要手持一卷本书，用心学习其精粹并学以致用，不仅可以作为个人生涯、成长和事业发展的借鉴，受益无穷，而且完全可以成为极有效率的一分钟经理并具有十足魅力的领导人。

<<销售训练>>

书籍目录

引子意料之外斯蒂芬的反思
第一封E-mail：必备素质 形象是走向成功的第一步 高效制作销售道具 成为沟通高手 不受欢迎的销售人 与众不同的素质
第二封E-mail：销售策划 第一步：善于发展市场 第二步：发现客户 第三步：了解客户 第四步：合理的销售方案 第五步：恰当控制费用开支
第三封E-mail：应对拒绝 如何成功地约见客户 擅长开场白 成为谈判赢家 对症下药应对拒绝 达成成功交易的秘诀
第四封E-mail：重视你的售后工作 一项不可忽视的工作 售后服务要到位 学习客户调查
斯蒂芬的经验一：客户管理 如何向客户送礼 取得客户的好感 有效管理扩大客户网 运用客户信用分级制度
斯蒂芬的经验二：超越自我 自我调节法则 技能训练法则 身体训练法则 观念训练法则 自我激励法则
尾声：崭新的开始关于“附”的思考

<<销售训练>>

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>