## 第一图书网, tushu007.com

## <<拜访策略>>

#### 图书基本信息

书名:<<拜访策略>>

13位ISBN编号: 9787563912858

10位ISBN编号:7563912851

出版时间:2004-1

出版时间:北京工业大学出版社

作者:林毅

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

### 第一图书网, tushu007.com

### <<拜访策略>>

#### 内容概要

销售人员最怕什么?

你闭上眼睛也知道,销售人员最怕拒绝。

因为怕拒绝,所以销售人员怕打电话,怕陌生拜访,怕回访,但是一个优秀的销售人员必须经过这些考验。

任何一个推销循环都是从拜访潜在客户开始的。

在确定了市场区域后,就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

如果不知道客户在哪里,那向谁去销售你的产品呢,事实上销售人员的大部分时间都用在了拜访客户上。

销售人员必须正视这个现实:没有主动的出击,永远都不会有支持你的客户。

要想取得出色业绩,必须克服心理的困惑,勇敢地敲开客户的大门,把每一次拜访都当作一次新的挑战,不轻言放弃,不放过每一个可能的潜在客户。

因为,冠军业务员的成绩就来自这些琐碎而平凡的努力。

# 第一图书网, tushu007.com

# <<拜访策略>>

### 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