

<<派力销售实战丛书-专业销售>>

图书基本信息

书名：<<派力销售实战丛书-专业销售>>

13位ISBN编号：9787800018565

10位ISBN编号：7800018563

出版时间：1998-06

出版时间：企业管理出版社

作者：牛海鹏

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>

<<派力销售实战丛书-专业销售>>

内容概要

内容简介

成为专业的销售员，既是销售人员对自身成长的要求，也是企业主管对销售人员的要求。

但是，什么是专业销售？

专业销售应具备何种知识，应

掌握什么样的技巧，什么又是专业销售过程？

恐怕大多数销售人员并不是

很清楚，市面上现有的书籍对此又鲜有介绍。

本书的编写正是针对这种现

状而进行，专为迫切需要提高自身的销售员而写。

书中全面、系统的介绍

了专业销售员应有的个性特征，必须掌握的有关公司、产品及顾客等方面的知识，销售前准备工作、专业销售过程、改进自身效果的其它手段等内容，从而向读者提供有关销售全程的深入介绍，以指导销售员提高自身素质和能力，完成从经验销售员向专业销售员发生变化质的飞跃。

书籍目录

目录

第一篇 销售准备

第一章 充满希望的销售职业

什么是人员销售

选择销售作为职业

丰厚的经济收入

市场营销观念

销售工作的类型

作自己喜爱的工作

选择销售作为职业

问题

模拟销售练习

案例

第二章 仪表、个性、态度及沟通技巧

一个完美的推销员 = 销售成功

个人仪表

你的个人品性

沟通技巧

态度

建立良好的销售形象

设定目标

现在开始吧

问题

模拟销售练习

案例

第三章 市场与顾客

了解市场与顾客差异

关于顾客应了解什么

搜寻顾客信息

保存顾客信息

顾客类型

顾客的购买动机

从信息到行动

结束语

问题

模拟销售练习

案例

第四章 行业、公司与产品

知识的重要性

所处的行业

公司状况

产品

信息来源

将知识转化为顾客利益

销售员的知识会太多吗？

<<派力销售实战丛书-专业销售>>

问题

模拟销售练习

案例

第二篇 了解顾客

第五章 顾客行为 个人消费者

个人消费者

买者购买行为模式

心理因素

社会因素

购买决策过程

对个人消费者的销售

问题

模拟销售练习

第六章 顾客行为 组织客户

组织市场的特征

组织采购者

组织购买过程

组织购买类型

影响因素

问题

模拟销售练习

案例

第三篇 专业销售过程

第七章 客户搜寻与鉴别

销售过程的几个阶段

顾客搜寻的重要性

搜寻的方法

鉴别顾客资格

鉴别顾客的信息来源

制定搜寻计划

问题

模拟销售练习

案例

第八章 准备销售陈述

预先准备

整理潜在顾客的信息

整理要推销的产品或服务的信息

约定会面时间

确定销售访问的目标

安排销售陈述

检查仪容仪表、态度及辅助设备

小结

问题

模拟销售练习

案例

第九章 销售陈述

<<派力销售实战丛书-专业销售>>

销售陈述的类型

开始进行

接触

陈述

运用技巧

陈述的时间限制

处理打断

吸引注意力

成功陈述的原则

为下一次拜访打下基础

问题

模拟销售练习

案例

第十章 有效演示

演示的利益

准备演示

有效演示的技巧

演示工具

使用视觉辅助手段的原则

演示中需注意的问题

问题

模拟销售练习

案例

第十一章 处理顾客异议

什么是顾客异议

异议的类型

处理异议的方案

满足异议的技术

适当的态度

问题

模拟销售练习

案例

第十二章 终结销售

成交失败的原因

建立正确的成交态度

决定成交的时机

成交的方法

不能完成时作些什么

结束销售陈述

后续服务

小结

问题

模拟销售练习

案例

第四篇 改进销售效果

第十三章 增进顾客关系，创造未来销售

建立长期关系

<<派力销售实战丛书-专业销售>>

建立长期关系的销售策略

处理顾客抱怨

与顾客的人际关系

建立关系型的销售方式

核查销售努力

改进销售绩效

专业销售的定义

问题

模拟销售练习

案例

第十四章 专业销售员的自我管理

销售是一件24小时的工作

时间管理

决不能浪费时间

充分利用推销时间

电话营销

区域管理

销售员的财务管理

保持良好的身体条件

继续学习

增进与公司和公司主管的关系

对工作的责任

制定改进计划

专业的销售员

问题

模拟销售练习

案例

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>