第一图书网, tushu007.com

<<告别陌生拜访>>

图书基本信息

书名：<<告别陌生拜访>>

13位ISBN编号：9787807206392

10位ISBN编号：780720639X

出版时间：2007-1

出版时间：吉林出版集团有限责任公

作者：乔安娜.S.布莱克

页数：238

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

<<告别陌生拜访>>

内容概要

把大量的时间都浪费在给那些对你一无所知的人打电话上，而他们既没想到你会打电话，又不想自已的工作被你打扰，这样的营销方式早该结束了！

乔安娜.S.布莱克在书中向我们揭示7她成功的秘密一种全新的营销理念——“推荐式销售”，她不仅通过100%的推荐式客户建立了自己的高利润企业，还帮助数以千计的职业销售人员获得了同样的业绩，将营销成功率提高至80—90%。

按照乔安娜的五步推荐式销售法，你会了解到如何将当前客户和众多的关系发展成丰富的推荐源。

她会指导你学会以下几点：

1.开发推荐式销售策略——精心斟酌自己的语言，完美地将其表达出来，将难题一一解决。

2.选择一个关系密切的商业伙伴帮助你作出计划，自然地过渡到推荐式销售。

3.建立切实可行的奖励机制，从你的同事那里获得支持。

4.缩短销售周期，快速签署订单。

5.体会推荐式销售所带来的优秀业绩。

6.获得更多的客户、更大的利润和更长期的合作关系。

无论你独自经营一间小商店，还是在一家大型企业就职；无论你销售的是高科技产品，还是低科技含量的服务、房地产、甚至铅笔，《告别陌生拜访》都会给你的事业——乃至你的人生——带来一种全新的提升。

你会前所未有地享受自己的工作，一步步走向成功的顶峰——将陌生拜访的沉重包袱彻底丢在脑后。

作者简介

乔安娜.S.布莱克，美国“推荐式销售”领袖级权威人士，“告别陌生拜访”公司的创始人，业已向众多知名企业成功地推行了她的营销理念和方法，在美国加州汽车协会、查尔斯·施瓦伯公司、马林公司、机械银行、威尔斯·法戈银行等世界知名企业都进行了成功的实践。

<<告别陌生拜访>>

书籍目录

前言 整装待发第一章 把握推荐的精髓——推荐式营销VS陌生拜访第二章 推荐式销售体系——突破性的销售体系：ASAP第三章 围剿嫌疑犯——如何拓展你的推荐式销售事业第四章 销售团队——全世界都是你的推销员第五章 沿路而上——建立你的推荐式销售流程第六章 十秒钟赢得微笑——制订你的十秒钟个人介绍第七章 所有误区——区别对待恶性客户与理想客户第八章 包罗万象——如何找到你的推荐源第九章 吸引的秘密——推荐式销售atTRACT“吸引”流程第十章 尝试练习——反复练习推荐式销售步骤第十一章 管理层的责任——清除障碍、以身作则、共同实践第十二章 细节与全局——为客户提供企业效益与投资回报率分析第十三章 红色警报——果敢面对你可能遇到的一切问题第十四章 另一条忠告——推荐是销售事业拓展的奠基石第十五章 相信自己——走上推荐式销售成功之路

第一图书网, tushu007.com

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