

<<销售高手晋阶训练>>

图书基本信息

书名：<<销售高手晋阶训练>>

13位ISBN编号：9787807284932

10位ISBN编号：7807284935

出版时间：2007-1

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：肖建中 编

页数：248

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>

<<销售高手晋阶训练>>

内容概要

本书采用深入浅出、平直通达的表达方式，行文生动活泼。

排版错落有致，内文穿插的大量的案例分析，让读者阅读起来轻松愉快，在阅读过程中自然地参与并乐在其中，达到学以致用效果。

为了让您对本书的学习获得实效，使您的学习效果最大化，建议您不要贪多求快，而是根据实际工作的需求，分阶段、有针对性地进行学习。

并且高度重视演练，对书中提出的知识点、技能点进行反复练习，使其真正消化并为你所有。

为什么“销售低手”总是四处碰壁？销售真的那么难吗？成功的秘诀在哪里？成功的销售不但需要付出辛勤的汗水，更需要掌握能让您事半功倍的方法与技巧。

详细阅读本书，您将学会察言观色、用脑拿大单、书面写作、谈判、成交、货款回收、业绩提升及客户关系维护等技巧。

实用、操作性强、可读性强是本书的三大特色，希望能带给您具体的指引和帮助。

<<销售高手晋阶训练>>

作者简介

肖建中，著名营销教练、业绩提升专家，华夏鸿图教育文化有限公司总裁，睿众营销管理咨询机构首席顾问，广东省商业联合会首席培训师，北京师范大学国际特许经营学院客座教授，北京大学出版社新营销丛书主编，中国经济出版社标杆培训丛书主编，广东经济出版社王牌培训书系总主

<<销售高手晋阶训练>>

书籍目录

前言：销售高手需精通“十八般武艺” 第1章 察言观色，轻松应对客户 一、一眼看透客户 二、发现细节里的秘密 三、如何与三种难缠客户过招 四、挑战不同决策速度的客户 五、遭遇支配型、统御友善型客户怎么办 六、PK外向型、内向型客户 第2章 如何动脑拿大单 一、盯紧20%，得到80% 二、盯紧20% 三、谁在影响大客户购买 四、如何挖掘大客户的需求 五、大客户销售会谈四步走 六、如何在销售会谈中突出客户利益 七、大客户销售技巧 第3章 写作技能让销售人员如虎添翼 一、信函是敲门砖 二、普通销售信函怎么写 三、销售建议书打动客户的心 四、如何撰写工作计划 五、工作总结报告如何写 第4章 在谈判中轻松胜出 一、如何实现双赢 二、如何应对开局、中局、终局 三、如何进行价格谈判 四、如何化解僵局 五、三大销售谈判技巧 第5章 扫清障碍，提高成交率 一、如何面对客户的拒绝 二、扫清客户的异议 三、把握成交的信号 四、运用技巧促成交 第6章 回收货款 一、防范货款风险 二、收款三步曲 三、催款的两大方式 四、有效催款策略 五、不良货款怎么讨 第7章 直接提升业绩的三大方法 一、巧妙利用转介绍 二、进行附加销售 三、团购大客户销售 第8章 客户关系维护 一、有效处理客户投诉 二、做好客户回访工作 三、惊奇服务赢得顾客心 四、与客户做朋友

<<销售高手晋阶训练>>

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>