

<<炒竞争对手的鱿鱼>>

图书基本信息

书名：<<炒竞争对手的鱿鱼>>

13位ISBN编号：9787807286448

10位ISBN编号：780728644X

出版时间：2007-12

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：兰迪·史旺兹

页数：202

译者：繆成石

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>

<<炒竞争对手的鱿鱼>>

内容概要

你相信吗？

不用自卖自夸就能让预期客户主动选择你！

不用贬低对手就能挑起预期客户对现任供应商的不满！

不用费尽口舌就能缩短赢得客户的时间，大幅提升成交比率！

本书介绍革命性的“楔入法”营销策略，告诉你如何正视现任供应商的先天优势，巧妙挑起预期客户对现任供应商的不满。

认真读完本书，并在实际中演练“楔入法”业务拜访六步骤，掌握精确情报，提供前瞻式服务，你就能记得商机。

“楔入法”不只是概念，也不是你已具备的知识，而是能让竞争对手出局、让自己取而代之的最先进方法，是销售人员不可或缺的必胜利器。

《炒竞争对手的鱿鱼》这本书告诉我们，不要想当然，要找出改善销售流程的方法。成功背后一定是有方法的，就像本书提出的“楔入法”。

<<炒竞争对手的鱿鱼>>

作者简介

兰迪·史旺兹是目前全美备受尊崇的销售教练、顾问、作家和演说家。

史旺兹的独门销售策略“楔入法”，已被美国、加拿大等国数百家公司及上万名销售从业人员采用；他也亲自为销售人员提供咨询，总时数超过1万小时。

他的客户遍及世界500强企业，包括“摩根士丹利、雷曼兄弟集团、通用电气、富国银行、美国Verizon通信公司等。

他的著作有：The Wedge，Breaking the Sales Barrier，Red Hot Introductions。

<<炒竞争对手的鱿鱼>>

书籍目录

前言	营销“离间计”	导言	获得新业务的头号障碍	第一部分	万事谋为先	第1章	“楔入法”
			要赢得胜利就必须了解销售过程中的3个主角—你，预期客户和竞争对手	第2章	寻找制胜点		
			将已知信息加以分析，转化成能利用的最有效方式	第二部分	有效的战术	第3章	“楔入法”业务
			拜访	认清“你要赢就得有人输”这一点	第4章	“望闻问切”：查找问题阶段	运用你的提问技巧，让客户回忆起痛处，并且让痛处活跃起来。
			第5章	开具“药方”：提出解决方案阶段			不是提供办法，而是协助客户自己提出解决方案。
			第6章	炒竞争对手出局：作出承诺阶段			你应该像导游一样，带领客户一路自我发现。
			第三部分	销售方式变革	第7章	成就梦想	想多赚钱少做事是人类的天性，这无关懒惰或贪婪，而只是效率问题。
			第8章	“楔入法”销售文化			所有成员若能朝一个目标通力合作，就定能成功；缺乏共同愿景而盲目努力，只会招致反效果。
			第9章	给买家的独门秘笈			采购是最难的工作之一：第一，时间有限；第二，经费有限。
			第10章	给供应商的独门秘笈			若能敞开心胸，就可以遥遥领先竞争对手，在客户心目中的地位也将难以撼动。
			第11章	“楔入法”飞行计划			推销是一种光荣的、能为社会带来美好价值的谋生方式，这是不容置疑的事实。
			结束语	营销真经大演练			

<<炒竞争对手的鱿鱼>>

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>