

<<销售员的28堂效率提升课>>

图书基本信息

书名：<<销售员的28堂效率提升课>>

13位ISBN编号：9787106034900

10位ISBN编号：7106034908

出版时间：2012-8

出版时间：中国电影出版社

作者：张雷冰

页数：237

字数：214000

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>

<<销售员的28堂效率提升课>>

内容概要

为什么那么多的销售人员在同一家公司，一天同样的24小时，销售一模一样的产品，别人的业绩总是比自己高？

你知道全世界所有的成功人士是怎么成为成交高手的吗？

你在销售工作上，是否已经发挥了个人100%的能力与潜力？

你现在的成交率高吗？

如何才能顺利获得订单？

如何才能成为一名签单高手？

如何才能使小订单变成大订单？

你想改变现状吗？

你想成为超级销售战将吗？

那么，别在犹豫，现在就请你打开这本《销售员的28堂效率提升课》，它能帮你实现这些梦想！

<<销售员的28堂效率提升课>>

作者简介

张雷冰老师，知行合一团队训练专家，中国式店面管理A3系统创始人，中国王阳明研究学会理事，知行合一理论终生践行者，多所知名院校总裁班特聘培训师，北京奇正管理咨询公司高级培训师。张雷冰老师从事营销及营销管理工作十余年，在销售、营销以及营销团队管理方面积累了丰富的实战经验。

曾服务于北京某大型快销品集团，所带领的团队连续三年被集团公司评为“销售至尊团队”。近两年来，先后为国内多家知名企业进行培训与咨询辅导，取得良好的辅导效果，得到企业一致好评。

张老师在大学开始研习心学大师王阳明的《传习录》，并深深被其“致良知”理论所吸引。在后来的工作和生活中，一直坚持以“良知”为价值标准，处处践行知行合一，取得丰硕成果。在成为职业培训师前，先后数百次深入各类企业调研，探索运用良知管理理论与经营企业的方法；先后深入数百家企业调研，探索运用良知管理提升企业经营效率的方法，最终总结出一套运用传统智慧打造企业的营销管理系统。

<<销售员的28堂效率提升课>>

书籍目录

- 第1堂课发现有效客户
- 第2堂课及时掌握客户需求信息
- 第3堂课洞悉客户的真实需求
- 第4堂课如何与决策人取得联系
- 第5堂课第一次见面很重要
- 第6堂课沟通中要吸引客户
- 第7堂课让客户对产品、公司产生信任
- 第8堂课如何从竞争中胜出
- 第9堂课不要被“潜规则”
- 第10堂课介绍产品要能打动客户
- 第11堂课价格分歧巧应对
- 第12堂课不要反被客户说服
- 第13堂课不要被“小鬼”使绊子
- 第14堂课如何让步
- 第15堂课找准销售促成者
- 第16堂课不要被对方主导，不要被“牵鼻子”
- 第17堂课不要因“琐碎小事”坏了成交大事
- 第18堂课客户人事变动，怎么办
- 第19堂课巧妙引导客户潜在需求
- 第20堂课异议处理要恰当
- 第21堂课客户迟迟不能下决定，怎么办
- 第22堂课语言的组织表达要严谨
- 第23堂课学会利用优势进行谈判
- 第24堂课收回尾款
- 第25堂课避免“一锤子买卖”
- 第26堂课成交后，客户对服务不满意怎么办
- 第27堂课要与客户建立深厚关系
- 第28堂课让客户转介绍客户

<<销售员的28堂效率提升课>>

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>