第一图书网, tushu007.com

<<爱上销售>>

图书基本信息

书名：<<爱上销售>>

13位ISBN编号：9787111200352

10位ISBN编号：7111200357

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：弗兰克·麦克纳尔

页数：203

译者：石超艺,张颖

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

内容概要

本书是一本销售人员工作入门书。
销售是一个流程，一个实际上非常简单的流程。
从开始到结束，销售由8个可以预测的步骤组成。
这8个步骤就像8块积木，从销售人员与潜在顾客首次交往开始，直至最终达成销售，它们一个接一个地堆在一起。
　作者用浅显易懂的语言为读者展示了完整的销售流程，从销售前调研拜访顾客、沟通与谈判，到最后成交售后回访，帮助销售人员树立正确的观念，掌握有效的工作技巧，克服工作中常见的困难。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

弗兰克·麦克纳尔，从一出生，弗兰克就很懂得推销自己。
那时，他拉大嗓门哭喊，让人给他换尿布、喂牛奶或者盖上一条毯子。
年纪稍大一些，他卖过柠檬汽水、巧克力，征订过杂志，还为出版公司挨家挨户卖过书。
之后，他以优异的成绩从大学毕业，后来又获得了硕士学位。

弗

书籍目录

译者序致谢前言第1章 把销售当做服务第2章 顾客是怎样制定购买决策的第3章 销售流程是怎样展开的第4章 售前调研：寻找卖点、发现地雷第5章 初次见面与问候：要留下良好的第一印象，你永远不会有第二次机会第6章 获知信息：通过提问得到结果第7章 特性与利益：差异及其重要性第8章 证明：提出解决方案第9章 消除反对意见：克服成交的阻力第10章 成交：不妨请求顾客下单第11章 跟踪回访，持续获取利润第12章 扬起销售之船的风帆．乘风破浪作者简介

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