

<<弹无虚发的高效销售>>

图书基本信息

书名：<<弹无虚发的高效销售>>

13位ISBN编号：9787113082833

10位ISBN编号：7113082831

出版时间：2007-9

出版时间：中国铁道出版社

作者：袁良

页数：184

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>

## <<弹无虚发的高效销售>>

### 内容概要

商业市场的形态越来越复杂，销售的成功越来越艰难；但无论商业形态如何变化，总有一些恒久不变的准则，掌握了这些准则，销售成功的希望就会更大一些。

本书的写作风格为本散文随感评论式，符合销售战线没有大段时间阅读成套书籍的读者的现实需要。

它没有教科书的死板和机械，没有小说的长篇大论，可是每篇都独立成章，招招点睛。

它更象是一本时时可以参阅的培训手册。

本书适合于销售一线的战土们，书中包含了高效销售的心态调整和修炼方法，谈判与说话、倾听与发问、应收帐款等具体实战方法。

## <<弹无虚发的高效销售>>

### 作者简介

袁良，BTC(咨询式实操培训)模式创始人，营销系统排堵专家，企业营运排毒专家，多家管理、营销专业网站的专家级会员，全国数十家知名咨询培训公司长年合作培训咨询师。  
国内首批运用CVM(客户资本价值管理理论)升华CRM(客户关系管理理论)于企业实战中的咨询培训师。

致力于通过演绎从CRM到CVM的飞跃，打造客户经济时代企业持久竞争力的全新战略模式。  
主要核心课题有：《大客户销售差异化竞争7大攻略》、《顾问式互动销售实战技法》、《高效演示——提升销售生产力》、《卓越销售经理的7大定律》、《营销创新战略》。

## <<弹无虚发的高效销售>>

### 书籍目录

上篇 高效销售的心智修炼 第一节 销售到了最后,就只剩下人了 第二节 客户心中永恒不变的6个问句 第三节 有目的地闲聊 第四节 不做才华横溢的穷光蛋 第五节 顶尖销售精英犹如璀璨的珠宝 第六节 是什么造就了卓越的销售精英 第七节 当你转身离开时,很可能成功离你最近 第八节 面对手中的“断箭”,你能做的只有坚定不移 第九节 成功者十三个价值连城的习惯 第十节 让你如虎添翼的10商 第十一节 永远的坐票生活中篇 高效销售实践动作精要 第十二节 销售前的准备 第十三节 商务就餐切勿热情过度 第十四节 帮助你减轻压力的10种方法 第十五节 取得会见的最佳效果 第十六节 永远不要触及对方的“逆鳞” 第十七节 用舌头代替拳头 第十八节 善于倾听意味着什么 第十九节 提问的技术 第二十节 回答要得分 第二十一节 擦亮你的眼睛 第二十二节 学会给你的客户讲故事 第二十三节 雄辩制胜,理直气和 第二十四节 说服他人的基本要诀 第二十五节 谈判应对术 第二十六节 克服拒绝的七个步骤 第二十七节 此时、此地,立刻购买——迅速成交的秘密钥匙 第二十八节 竞争对手就像磨刀石一样 第二十九节 卖弄本事反而会弄巧成拙 第三十节 买卖交金,朋友交运下扁 高效销售必须保持与时俱进 第三十一节 改变角度就能找到出路 第三十二节 找出症结,问题就能顺利解决 第三十三节 怎样才能看清目标不乱行动 第三十四节 销售是门艺术,我们必须懂得转换思路 第三十五节 熟练的无知 第三十六节 在自大与自信之间寻找平衡感 第三十七节 想像力更重要 第三十八节 容下人生的盐水 第三十九节 爱埋怨的人的结局 第四十节 请拿起理论的武器 第四十一节 钓鱼重要的不在钓竿,而在钓技 第四十二节 成功是失败之母 第四十三节 市场定位越细化,营销越容易成功 第四十四节 你得把钱一分不少的收回来 第四十五节 客户关系不是“一夜情” 第四十六节 欲望才是最值钱的 第四十七节 学会写报告也能脱颖而出 第五十节 新形势下的营销作战工具 第五十一节 谁将主导组织?

顾客!  
后记

<<弹无虚发的高效销售>>

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>