

<<方案式销售>>

图书基本信息

书名：<<方案式销售>>

13位ISBN编号：9787115159366

10位ISBN编号：711515936X

出版时间：2007-5

出版时间：人民邮电

作者：[美]基思M.伊迪斯

页数：245

字数：180000

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>

<<方案式销售>>

内容概要

本书介绍了一种经过50万销售人员验证的、特别有效的销售方法——方案式销售的应用方法、过程、工具、工作助手和技巧，书中提供了大量的销售原则、流程模型、工作表、练习和模板，掌握了这些，销售人员就可以在显性机会中战胜对手，同时提高挖掘潜在机会的能力。

本书既适合销售人员阅读，也适合市场专员、销售支持人员、管理和行政人员等阅读。

<<方案式销售>>

书籍目录

第一部分 引言 第1章 如何使用本书 第2章 方案式销售概述 第二部分 挖掘潜在机会
第3章 如何有效进行访前策划和调研 第4章 如何激发潜在客户的兴趣 第5章 如何帮助
潜在客户承认问题 第6章 如何诊断问题并创建解决方案的愿景 第三部分 参与显性机会
第7章 如何做到后来居上 第8章 如何重构解决方案愿景 第四部分 评估、控制、结案
第9章 如何接触到权力人士 第10章 如何控制购买流程 第11章 如何销售价值 第12章
如何达成最后协议 第13章 如何衡量和利用成功 第五部分 管理你的销售机会 第14章 如
何管理你的销售机会 附录 方案式销售的30个工作助手模板 后记? 致谢

<<方案式销售>>

编辑推荐

《方案式销售：有效销售的流程、工具与练习》既适合销售人员阅读，也适合市场专员、销售支持人员、管理和行政人员等阅读。

<<方案式销售>>

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>