

<<销售培训的50种活动>>

图书基本信息

书名：<<销售培训的50种活动>>

13位ISBN编号：9787121194511

10位ISBN编号：7121194511

出版时间：2013-3

出版时间：电子工业出版社

作者：菲利普·法瑞丝

译者：高采平

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>

<<销售培训的50种活动>>

内容概要

《销售培训的50种活动》中提供的50种活动无论对新手还是有经验的销售员来说都是有益的。通过这些活动，销售员可以增强销售技能，为完成销售任务、开发新的业务、解决客户投诉、管理销售关系等实践奠定基础。

活动简便易行，是销售员提高销售技巧、获得反馈、联系和模拟的必备手册。

《销售培训的50种活动》由菲利普·法瑞丝等编著。

<<销售培训的50种活动>>

作者简介

作者:(美)法瑞丝

<<销售培训的50种活动>>

书籍目录

目 录第1部分 活动介绍 1第1章 如何使用本书 2第2章 培养成功的销售员 8第2部分 活动 17活动1 听力测试 18活动2 把它给我.....我想要它 22活动3 你是一个好侦探吗 29活动4 五分镍币拍卖 33活动5 如何成为世界级销售员 37活动6 找出拼错的单词 45活动7 标点练习 51活动8 投纸团 57活动9 区域管理风格 65活动10 行为风格 83活动11 行为风格游戏 111活动12 调整你的行为风格 117活动13 破解密码 127活动14 销售陈述角色扮演 137活动15 销售技能清单 153活动16 化解反对 165活动17 同龄小组评估 171活动18 为成功精心打扮 177活动19 教学游戏 181活动20 建桥游戏 193活动21 团队评估活动 199活动22 我是什么 203活动23 创建公司口号 211活动24 与对手展开竞争 219活动25 关键客户资料 225活动26 预约角色表演 231活动27 排序活动 243活动28 新趋势 247活动29 时间分析 253活动30 消除时间浪费 263活动31 时间管理实践效果 273活动32 积极的倾听 279活动33 客户投诉 283活动34 销售实践评估 289活动35 你能遵循指示吗 293活动36 工作中的“积极倾听”活动 299活动37 特征、优势、益处和证据 303活动38 电话效果评估 307活动39 准备材料 313活动40 明确需求角色表演 319活动41 产品知识“Jeopardy” 329活动42 你的退休派对 335活动43 拜访目标测试 339活动44 简化练习 347活动45 谈判活动 353活动46 创造性的问题解决 361活动47 头脑风暴 369活动48 昨天、今天和明天 375活动49 你的一分钟商业广告 385活动50 工作中的应用计划 389

<<销售培训的50种活动>>

编辑推荐

《销售培训的50种活动》中的想法、理念和活动源于20多年来作者（菲利普·法瑞丝）与同事和客户共同开展培训的经历。

通过这些活动，销售员可以增强销售技能，为完成销售任务、开发新的业务、解决客户投诉、管理销售关系等实践奠定基础。

<<销售培训的50种活动>>

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>