

<<磋商销售>>

图书基本信息

<<磋商销售>>

内容概要

《磋商销售(第6辑):高层次、高利润的双赢销售法》由上海人民出版社出版。

<<磋商销售>>

书籍目录

主编前言

第六版序

序

导言 磋商销售的使命

第一部分 磋商营销形象策略

第一章 怎样成为一个磋商者

第二章 怎样对客户方的高层领导进行渗透

第三章 怎样对高利润加以核定

第二部分 磋商营销提议策略

第四章 怎样陈述客户方存在的问题

第五章 怎样量化你的解决方案

第六章 怎样向客户出售回报

第三部分 磋商营销合作策略

第七章 怎样设立合作目标

第八章 怎样与合作伙伴商定合作策略

第九章 怎样确保合作成果

附录一 客户方管理者的资本预算制定方法

附录二 客户方管理的租赁 购买决策方法

<<磋商销售>>

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>