

<<用脑拿订单经典案例实录>>

图书基本信息

书名：<<用脑拿订单经典案例实录>>

13位ISBN编号：9787300072616

10位ISBN编号：7300072615

出版时间：2006-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：孙路弘

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>

<<用脑拿订单经典案例实录>>

内容概要

<<用脑拿订单经典案例实录>>

作者简介

孙路弘 销售行为学家，奔驰中国销售教官，美国科特勒营销集团（KMG）中国区高级营销顾问，圣路可（中国）商务顾问有限公司首席顾问、讲师，《用脑拿订单》一书作者，《销售与市场》中国资深销售顾问研究专栏作者。

孙路弘先生先后销售过16种产品，具备国内外实际的营销、销售经验，同时对国际化的营销、销售行为理论有着独到的研究和探索。

自1998年回到中国，曾为数十家国内外著名企业提供过营销咨询以及企业内部培训，如奔驰中国、奥迪汽车、光大证券、里昂证券、宝钢国际、华润集团、创维集团、中国移动、华为技术、阿里巴巴（中国）、美的等。

2005年获评《南方都市报》“中国十大营销专家”称号

2004年获评《销售与市场》“十佳作者”

<<用脑拿订单经典案例实录>>

书籍目录

编辑手记 / 1
成书背景 / 4
10大案例关系 / 6
作者序言 / 9
销售初期，争取约见案例1 失败的电话销售错在哪里 / 1
用脑拿订单经典案例实录销售初期，初次会面案例2 客户为什么拒绝需要的产品 / 15
销售中期，深度会议案例3 客户为什么不续约 / 28
销售中期，建立信任案例4 中标后的一波三折 / 39
销售中期，利益制约案例5 胜负之间，客户为什么选择戴尔 / 50
销售后期，决策核心案例6 胜券在握的订单败于对手的高回扣吗 / 67
销售后期，产品展示案例7 建立崇拜，克服异议 / 85
销售后期，价值取胜案例8 豪华车的豪华销售 / 99
用脑拿订单经典案例实录销售后期，客户动机案例9 销售的是工具还是思想 / 117
销售后期，有效处理激烈竞争案例10 为什么她能左右客户的决策 / 136
读者言论撷萃 / 152
作者小传 / 173

<<用脑拿订单经典案例实录>>

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>