

<<简明销售学>>

图书基本信息

书名：<<简明销售学>>

13位ISBN编号：9787300122762

10位ISBN编号：7300122760

出版时间：2010-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：冯学东 等编著

页数：166

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>

<<简明销售学>>

内容概要

教材结合国内外销售学方面的理论与实务进行阐述，围绕销售人员应该具备的基本技能技巧展开，详细说明销售人员提升自我技能的方式方法，为即将走上销售岗位的学员提供可供参考的理论与实践借鉴，使其从心态、知识与技能三个方面做好充分准备，以更好地适应销售工作的要求。全书共分五章：销售概述、销售知识准备、销售区域认知、销售基本流程、常见销售形式。教材简洁明了，突出技能技巧，注重实效，以利于老师教学与学生学习。

<<简明销售学>>

书籍目录

第一章 销售概述 第一节 认识销售 第二节 销售职业机会 第三节 销售人员的素质、心态、志趣与技能
第二章 销售知识准备 第一节 了解企业与产品 第二节 了解客户知识 第三节 了解竞争对手
第三章 销售区域认知 第一节 责任区域划分 第二节 区域状况调研 第三节 区域职责认知
第四章 销售基本流程 第一节 客户筛选与界定 第二节 客户接近 第三节 客户沟通 第四节 销售成交与后续服务
第五章 常见销售形式 第一节 电话销售 第二节 会议销售 第三节 网络销售 第四节 店铺销售
主要参考文献

<<简明销售学>>

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>