第一图书网, tushu007.com

<<销售ABC>>

图书基本信息

内容概要

查尔斯·M·富特雷尔编著的这本《销售ABC(第11版)》是美国权威的销售教程，从解析销售职业与个人发展的关系入手，围绕销售的各个环节对销售进行了全面阐释。
案例的编写独具匠心，引导读者深入阅读和领悟各章的核心内容。

全书完整展现了最新的销售策略、方法和技巧，并辅以丰富的案例和大量的应用练习，增强了实战性和体验感。
《销售ABC(第11版)》实用性强，可作为销售人员开展实际销售工作的操作指南。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者:(美)查尔斯·M·富特雷尔 译者:刘宝成、刘远查尔斯·M·富特雷尔（Charles M.Futrell） 得克萨斯农工大学梅斯商学院营销学教授。
曾在高露洁、惠氏实验室等知名企业任职。
　富特雷尔的研究方向为人员销售、销售管理、调研方法和营销管理等，其成果发表于国内、国际诸多期刊。
1991年发表在Journal of Personal Selling & Sales Management的一篇文章使其入选全美最佳销售研究人员。
　1996—1997年任美国市场营销协会销售与销售管理特别兴趣小组主席，2005年，因在销售领域研究中的出色表现及对该协会的贡献荣获该协会授予的终身成就奖。
2007年，荣获国际营销和市场执行委员会（SMEI）年度教育人物。

书籍目录

第Ⅰ篇 职业销售 第1章 职业销售人员的生活、时代及事业 第2章 客户关系，伦理先行第Ⅱ篇 为关系销售做准备 第3章 销售心理学：人们为什么购买 第4章 沟通是为了建立关系，而不是聊天 第5章 销售知识：客户、产品、技术第Ⅲ篇 关系销售过程 第6章 顾客探寻：销售的生命线 第7章 销售拜访的计划性 第8章 认真甄选销售推介的方法 第9章 销售推介战略 第10章 销售推介的成功要素 第11章 欢迎顾客的质疑 第12章 成交是关系的起点 第13章 旨在巩固顾客的服务与跟进第Ⅳ篇 时间和区域管理：成功的秘诀 第14章 时间、区域和自我管理：成功的关键附录1 销售拜访：角色扮演附录2 个人销售体验练习附录3 全球销售注释

编辑推荐

查尔斯·M·富特雷尔编著的这本《销售ABC(第11版)》是美国权威的销售教程，针对销售工作涉及到的方方面面，以关系销售的形成过程为核心内容，覆盖了从客户调查到后续工作的完整销售过程。全书完整展现了最新发展形成的销售策略、惯例和技巧，并以丰富案例和大量互动练习题围绕"如何去做"的模式进行阐释，实战性和体验感觉极强。

第一图书网, tushu007.com

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