

<<如何进行成功的销售>>

图书基本信息

书名：<<如何进行成功的销售>>

13位ISBN编号：9787301069967

10位ISBN编号：7301069960

出版时间：2004-4

出版时间：北京大学出版社

作者：余跃

页数：222

字数：192000

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>

<<如何进行成功的销售>>

内容概要

在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，是赢得最佳商机的关键。本书旨在帮助您树立现代销售观念，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细介绍了销售准备、寻找客户、接近目标客户、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。

您将从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式，进而促进销售业绩的提升。

与您分享世界500强企业管理培训精华！

本书实为各级管理者打造卓越团队、管理团队的实战宝典，一册在手，边学边用，成竹在胸；带领团队原来并不那么困难！

知识改变命运，学习成就未来。

愿时代光华培训书系伴随您一路走向成功，走向辉煌！

<<如何进行成功的销售>>

书籍目录

第一章 销售前的准备 技能点1：如何进行销售角色的科学转变 技能点2：如何建立科学的销售观念 技能点3：如何进行完善的销售知识储备 技能点4：如何进行销售过程中的自我管理 技能点5：如何才能具备优秀的销售素质 技能点6：如何提高自己的销售能力 技能点7：如何培养自己的销售礼仪第二章 寻找识别客户 技能点1：如何制定新客户开发计划 技能点2：如何搜集新客户信息 技能点3：如何找到新客户 技能点4：如何成功接触新客户 技能点5：如何筛选新客户 技能点6：如何提高新客户开发效率 技能点7：如何克服销售恐惧第三章 接近目标客户第四章 进行销售洽谈第五章 处理客户异议第六章 促成交易实现第七章 维护客户关系

<<如何进行成功的销售>>

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>