

<<如何进行以客户为中心的销售>>

图书基本信息

书名：<<如何进行以客户为中心的销售>>

13位ISBN编号：9787301074985

10位ISBN编号：7301074980

出版时间：2004-8

出版时间：北京大学出版社

作者：康敏

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>

<<如何进行以客户为中心的销售>>

内容概要

客户最终决定着企业的经营模式,营销模式及竞争策略.面对激烈的市场竞争,迫切需要树立以客户为中心的销售理念和方法.本书旨在帮助企业建立起良好的销售模式,系统讲述了以客户为中心组织销售的方法,步骤及注意事项,并详细介绍了销售定位,分析客户行为、企业自身条件分析,销售流程及注意事项,异议处理等方面的知识,您将从中了解以客户为中心销售的理念和方法,以新的理念指导销售工作,逐步提高销售效率,最终创造更出色的销售业绩。

<<如何进行以客户为中心的销售>>

书籍目录

第一章 以客户为中心的的销售定位技能点1 如何建立以客户为中心的销思维方式技能点2 如何做到为客户提供解决方案和帮助技能点3 如何从客户的角度考虑问题技能点4 如保有效地向客户传递产品知识技能点5 如何获得客户的信任技能点6 如何为客户提供长期服务技能点7 如何达到客户与什业双赢的结果第二章 客户购买行为分析技能点1 如保区分客户购买行为的类型技能点2 如何了解和影响客户的偏好技能点3 如可区别对待不同特征的客户技能点4 如何区分客户的社交风格技能点5 如何识别凤买决策者技能点6 如何分析客户的购买决策过程技能点7 如何分析客户对价格的反应技能点8 如何应对客户对促销活动的反应技能点9 如何迎合客户对品牌的选择技能点10 如何迎合新的购买行为第三章 企业环境分析技能点1 如何评估自身所具有竞争实力技能点2 如何分析潜在进入者和威胁技能点3 如何识别和分析竞争者技能点4 如保了解并评价竞争对手的情况技能点5 如何分析替代产品对企业的压力技能点6 如何分析营销渠道企业对销售活动的影响技能点7 如可分析公众对销售活动的影响技能点8 如何评价供方侃实力的强弱技能点9 如何分析宏观环境对销售活动的影响技能点10 如保分析外部环境威胁技能点11 如何分析外部环境机会第四章 客户需求的有效应对技能点1 如何把握应对客户需求的正确原则.....第五章 以客户为中心的销售流程第六章 以客户为中心的销售技巧第七章 客户异议处理第八章 实现以客户为中心的成功销售的自我管理

<<如何进行以客户为中心的销售>>

媒体关注与评论

书评《职业经理人十万个怎么办》丛书选取职业经理人日常工作最常见的管理问题，借鉴最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

丛书内容涉及通用技能、领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批推出100个选题，丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员，还有国内著名高顿管理学院的知名教授。这套丛书具有以下特点：选题的实用性，丛书选题紧扣职业经理人日常工作管理工作，提供兼具规范化、职业化、实用性及操作性的答案。

丛书内容涵盖了经理人工作的方方面面，是一套经理人管理工作的万用百科全书。表述的规范化，本套丛书的编写体例，语言表述规范一致，便于读者学习、查阅、使用。

<<如何进行以客户为中心的销售>>

编辑推荐

客户最终决定着企业的经营模式,营销模式及竞争策略.面对激烈的市场竞争,迫切需要树立以客户为中心的销售理念和方法.本书旨在帮助企业建立起良好的销售模式,系统论述了以客户为中心组织销售的方法,步骤及注意事项,并详细介绍了销售定位,分析客户行为、企业自身条件分析,销售流程及注意事项,异议处理等方面的知识,您将从中了解以客户为中心销售的理念和方法,以新的理念指导销售工作,逐步提高销售效率,最终创造更出色的销售业绩。

<<如何进行以客户为中心的销售>>

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>