

<<跳出深井>>

图书基本信息

书名：<<跳出深井>>

13位ISBN编号：9787301168226

10位ISBN编号：7301168225

出版时间：2010-12

出版时间：北京大学出版社

作者：(英)克里斯托弗·斯托克斯

页数：210

译者：贾慧娟

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>

<<跳出深井>>

内容概要

无论你销售的是产品还是服务，是复杂的咨询建议还是有形的商品，你都必须把你要销售的产品或服务放在你客户的商业战略中来看待：你必须了解你的客户为什么要买这个产品或服务，为什么要从你这儿买；该产品或服务将如何支持你客户的战略；以及你需要如何向客户展示你了解并关心他的需要。

因此，本书的目的是帮助你建立与客户的关系，包括与客户公司和客户个人之间的关系。

因为，客户是你的收益之源。

本书将讨论企业如何运转，包括企业战略、融资以及影响所有企业的重要问题。

本书将把客户当作个体的人来看待，讨论如何建立与他们的关系，如何与他们沟通，如何从他们手中赢得生意。

读完本书后，读者将掌握有关商业意识的根本要旨：商业意识是一种思维方式，一种前瞻意识，一种心态；一旦你掌握了商业意识，你就会赢得客户的青睐，你的业务也将飞腾八达。

<<跳出深井>>

作者简介

伦敦金融律师、金融杂志记者、管理咨询师，并在大学任教MBA项目达十多年，有着丰富的金融管理和商业管理经验和理论。

<<跳出深井>>

书籍目录

part 1 第一部分 与人打交道 01 客户也是人 倾听和提问 如何进行交谈 感兴趣而不是
搞笑 提出后续问题 性格类型 02 商业拓展 社交 心态 帮助他人 营销与销
售 提供卖得出去的产品或服务 03 推销业务 推销过程 技巧和诀窍 04 定价 定价
结构举例 专业服务公司如何赚钱part 2 第二部分 与公司打交道part 3 第三部分 处
理资金问题附录 其他参考书目

<<跳出深井>>

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>