

<<卓越销售>>

图书基本信息

书名：<<卓越销售>>

13位ISBN编号：9787313043993

10位ISBN编号：7313043996

出版时间：2007-4

出版时间：上海交通大学

作者：邦尼

页数：245

译者：钦寅

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>

<<卓越销售>>

内容概要

本书以中英文对照的方式介绍了销售的技巧和方法。

本书中的技巧和工具能帮助销售代表、销售经理、客户服务人员、培训人员以及其他面对最终用户进行销售的人员拥有更好的销售业绩，成为名副其实的销售高手。

<<卓越销售>>

作者简介

克莱夫·W·博尼，早期从事财务管理工作，其后逐渐从财务、市场转向针对英国、德国和美国的雇主进行直接销售。

他的销售生涯逐步发展，开始为大客户服务，在商务部门、中央政府和地方政府部门中负责销售管理，并在新业务上不断创造新的公司销售记录。

他被任命为美国某上市跨国公司的总经理，负责利润和亏损控制。

在短短两年时间里，他将部门的净利润从占总收入的6.8%提高到18.2%，并将客户群扩大到原来的十倍。

克莱夫目前是策略管理伙伴公司的拥有者兼经理，专门就提高业务水平为各种组织提供各种金点子，并指导个人提高销售业绩。

除了作为管理者和股东取得的成功之外，他还是注册管理咨询师，RSA的成员，以及多部有关企业内部沟通、职业生涯发展和商业道德规范等方面书籍的作者。

<<卓越销售>>

书籍目录

制定计划发掘客户确定需求事实认定陈述达成协议业务发展业务控制

<<卓越销售>>

章节摘录

插图

<<卓越销售>>

媒体关注与评论

“《英汉对照管理袖珍手册：卓越销售》随处可见能够马上付诸实践的方法。
”——迈克·伯尼特（雀巢公司销售总监） “小小的提示，却可以带来新的商机和客户，让你终生受益。
”——盖里·杰尼森（英国巴克莱银行销售总监）

<<卓越销售>>

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>