

<<销售人员专业技能训练>>

图书基本信息

书名：<<销售人员专业技能训练>>

13位ISBN编号：9787500439769

10位ISBN编号：7500439768

出版时间：2004-2

出版时间：中国社会科学出版社

作者：刘敏兴 编

页数：198

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>

<<销售人员专业技能训练>>

内容概要

在竞争激烈的销售市场上，精确掌握销售循环前、中、后的销售技巧与全方位的客户服务技巧，是赢得最佳商机的关键。

来自台湾的销售高手刘繁兴先生现身说法，他把销售的过程合理分为若干步骤，每一步骤都非常具体地解释销售人员在实际销售工作中会遇到的问题与难点，并提供了一整套的解决方案。

通过本书您将吸收销售专家和成功者的经验与智慧，掌握高效实用的销售技巧，在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为销售精英。

<<销售人员专业技能训练>>

作者简介

刘敏兴，实战派销售专家，曾创下台湾多项销售冠军记录。

美国康乃狄克州大学经济统计学硕士，2002年全国十大杰出培训师，TMA国际系统训练创办人兼首席培训师，曾任中华企管网副总裁，台湾金克拉训练行销总监、美国SMI训练课程经销推广总监，美国商业银行及美国花旗银行在台分公司、台湾汉特集团、先进环保集团、国泰人寿等多家企业特约训练顾问，香港世界通集团CIS导入总策划。

现任北京知讯力企管咨询公司总经理。

<<销售人员专业技能训练>>

书籍目录

第1章 销售的基本认知第2章 销售人员的个人发展第3章 销售人员如何全面提升个人修养第4章 销售的前奏：准备第5章 如何寻找与开发客户第6章 如何接近客户第7章 如何系统介绍与展示产品第8章 如何处理客户异议第9章 如何建议客户购买第10章 如何促成交易与缔结第11章 如何做好售后服务第12章 如何回收账款

<<销售人员专业技能训练>>

媒体关注与评论

书评通过本书您将吸收销售专家和成功者的经验与智慧，掌握高效实用的销售技巧，在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为销售精英。

<<销售人员专业技能训练>>

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>