

<<百万销售师>>

图书基本信息

书名：<<百万销售师>>

13位ISBN编号：9787500581772

10位ISBN编号：7500581777

出版时间：2005-5

出版时间：中国财政经济出版社

作者：贾德纳

译者：刘复苓

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>

<<百万销售师>>

内容概要

无论你的推销术多么精彩，如果找错了对象，就不可能成交！

关键在于发掘“成交推手”，建立强有力的推销联盟。

贾德纳以丰富的实战经验来讲述团队销售的法宝，阐述如何使公司从研发到客服，每个人都加入销售工作，从而组建高效率的销售团队。

全书提出整体销售流程的全新见解：
· 如何找出并培养“成交推手”；
· 如何研究目标客户，开发出适应不同客户的销售企划；
· 如何筹组并管理销售团队，开发严密的大宗业务的解决方案；
· 如何准备并实现完美的销售报告，促成顺利成交；
· 如何扩大既有客户，寻求新商机。

<<百万销售师>>

作者简介

派翠西亚·贾德纳 (Patricia H.Gardner), 美国备受推崇的销售专家。她屡次在创纪录的时间内, 打入《财富》杂志1000家大企业, 谈成千万元的大生意。自1973年进入施乐公司从事销售工作后, 在销售管理、训练与咨询顾问方面不断有卓越表现。贾德纳也是畅销书作家、企业顾问和演说家。关于贾德纳的其他信息, 请参考她的网站: www.maximumsales.com。

提摩西·哈斯(Timothy Haas), 是美国专门报道商业、旅游与个人理财新闻的资深者。

<<百万销售师>>

书籍目录

推荐序 利用合伙与结盟，成交千万元生意 前言 两次拜访，轻松成交 第一部分 销售四大基础
第1章 基础一：了解你的产品或服务 第2章 基础二：了解竞争 第3章 基础三：找出垂直市场，筹组
战略团队 第4章 基础四：找出潜在客户线索 第二部分 成交推力 第5章 寻找成交推力 第6章 与成交
推力合作 第7章 开发三份企划案版本，准备首次业务拜访 第三部分 你只需要两次业务拜访 第8章
第一次业务拜访 第9章 现实检验与准备第二次业务拜访 第10章 第二次业务拜访 第11章 准备企划案
与工作说明书 第12章 与决策者进行电话会议与结案 第13章 重复业务：摘取低垂果实 附录 企划案
范例

<<百万销售师>>

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>