

<<攻心式销售>>

图书基本信息

书名：<<攻心式销售>>

13位ISBN编号：9787500582564

10位ISBN编号：7500582560

出版时间：2005-7

出版时间：中国财政经济出版社

作者：博斯沃斯

页数：312

译者：施淑芳

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>

<<攻心式销售>>

内容概要

整合顾客、业务和营销之黄金三角，打造顶尖销售人才。

也许你自认为口才一流，但你懂得如何与顾客“对话”吗？

何时说，说什么，怎么说，向谁说，才能拿到顾客的采购预算？

亚马逊书店读者好评推荐，苹果电脑公司渠道业务经理杰夫·汉森强力推荐。

现在，你不用花大笔教育训练经费，只须通读本书，就可将国际顶尖企业的宝贵经验加以吸收，化为己有，从而成为超级业务员。

本书提出一整套“攻心式销售”理念，是作者积数十年企业顾问的实务经验精心打造，为微软、惠普、英特尔、富士通等国际知名企业所共内信赖。

若能读懂“攻心式销售”的7大原则和13个核心概念，你将“克隆”出业绩超群的销售专家。

从销售人员每日的业务拜访、销售流程的制定，到营销、业务部门之间的充分合作，“攻心式销售”把顾客放在销售流程的中心地位，开发出这套销售方法，大大提高了成交大笔生意的机会。

<<攻心式销售>>

作者简介

麦克·波斯沃斯，销售系统开发与训练公司（CustomerCentric Systems L.L.C.）的创始者、《赢在成交》（Solution Selling）的作者，同时也是史丹佛大学商管研究所“科技导向公司的市场策略”该门课程的兼任讲师，领有美国国家专业管理顾问局核发之领有美国国家专业管理顾问局核发的专业咨询执照。

约翰·霍兰，销售系统开发与训练公司共同创始者，曾任职于IBM、Storage Technology Corporation及Sand Technology等公司。

<<攻心式销售>>

书籍目录

第1章 攻心式销售的7大基本原则何为“攻心式销售”原则1：针对个别需求进行对话与简报原则2：提出切合重点的问题，发表己见原则3：强调解决方案，强调人际关系原则4：以决策者为目标，重心在使用者原则5：连接顾客需求与产品用途原则6：主管与他人管理原则7：增进顾客能力就算是“天才”也有进步空间第2章 意见是驱动企业前进的燃料谁负责什么雇用与训练：销售的起点定位：紧接着的挑战为何不用产品功能主导业务拜访意见：对与错把“意见”变成“业绩预测”制定最佳实务典范第3章 没有“预备销售信息”也能成功了解早期市场了解主流市场买主跨越鸿沟后鸿沟销售者自行摸索天才业务员成功的惩罚变动的市场环境72%地带第4章 攻心式销售的13项核心概念核心概念1：物以类聚核心概念2：先诊断，再开处方核心概念3：人们喜欢向诚恳、有能力、授权顾客的人购买核心概念4：买卖互惠核心概念5：别卖东西给无法购买的人核心概念6：坏消息越早知道越好核心概念7：顾客没有目标，业务员就没有成交的希望.....

<<攻心式销售>>

媒体关注与评论

读完《攻心式销售》，我必须说，本书的分析确定一针见血。
我从事业务工作30年，在这本书的很多章节里都看到了自己，其中有令我心有戚戚焉的想法与做法，也有很多值得我继续学习的地方。

——杰夫·汉森 苹果电脑渠道业务经理

<<攻心式销售>>

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>