

<<订单何来>>

图书基本信息

书名：<<订单何来>>

13位ISBN编号：9787504453990

10位ISBN编号：7504453994

出版时间：2005-5

出版时间：中国商业出版社

作者：张本心

页数：342

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>

<<订单何来>>

内容概要

关于销售方面的书，现在可说是汗牛充栋，但真正值得信赖的并能给你指导的书却不我。道理很简单。

这些种类的书绝大部分是翻来覆去的讲一些推销技巧和方法的，而个别推销高手又由于经验奇特、方法怪异，让一般销售人员觉得高不可攀。

那么，有没有一本书可以使人一步一步从一个新手成长为一名“战绩”不菲的销售明星呢？

有的《订单何来——20天把握成功销售的99个秘诀》一书便可让这些问题遇刃而解。

本书针对新人入行、进步、成功这些阶段里常会遇到的一些疑惑，以及容易出现的问题，为读者一一作出分析和详细解答，并为读者提供了极具参考价值的方法和建议，使读者能够一点一点进步，一天一天向销售冠军的目标快速靠近。

当然，罗马非一日而成，要真正成为一名销售高手也绝不是一蹴而就的。

这需要不断积累经验、及时总结教训、不断创新，才能够最终取得预期的目标，成为顶级的销售高手。

一句良言可使人终身受益，一本好书可改变人的命运。

衷心地希望有志于销售事业、正从事销售事业的朋友能够从本书中得到一些启发和帮助。

<<订单何来>>

书籍目录

第一天 从喜欢开始秘诀一：心态决定销售的成败秘诀二：热忱带你成功秘诀三：了解自己是否适合做销售秘诀四：像销售高手学习秘诀五：克服心理障碍第二天 如何寻找销售工作秘诀六：选择理想的行业和产品秘诀七：学会写岗位建议书秘诀八：培养你的第二天性第三天 做好市场调研秘诀九：了解市场调研的内容秘诀十：搜集资料的途径秘诀十一：设计最有效的问卷秘诀十二：做好实地调查第四天 撰写最棒的建议书秘诀十三：充分掌握客户资料秘诀十四：掌握撰写建议书的几个要点秘诀十五：撰写建议书的技巧第五天 制订完美的销售计划秘诀十六：了解相关的有效资讯秘诀十七：熟悉制订销售计划的内容秘诀十八：注意制订销售计划的要点秘诀十九：制订详细、清晰的计划表第六天 找到你的“准客户”秘诀二十：找出客户渠道秘诀二十一：寻找客户的方法秘诀二十二：和最有希望成为潜在客户的人接触秘诀二十三：三招开拓准客户秘诀二十四：找准客户的MAN原则第七天 如何接近客户秘诀二十五：让自己的形象出类拔萃秘诀二十六：学会用眼睛说话秘诀二十七：主动出击走向客户秘诀二十八：巧妙接近你的客户第八天 邀约的技巧第九天 做好销售准备第十天 成功的自我介绍第十一天 做好产品介绍第十二天 销售演讲与演示的技巧第十三天 识别客户的利益点第十四天 进行有效的沟通第十五天 妥善处理客户异议第十六天 成功缔约的技巧第十七天 签订和履行销售合同第十八天 顺利收款结账第十九天 迅速解决常见的销售纠纷第二十天 稳定和维护你的客户群

<<订单何来>>

编辑推荐

怎样成为一名销售人？
怎样顺利获得一份订单？
怎样使小订单变成大订单？
怎样使少量的订单变成更多的订单？
这本书将解答你的这些困惑，将使你在二十天内从一名销售新人成为一名成绩斐然的销售冠军！
做事要专业。
销售工作是一种专业性很强的工作，所以你需要专业的指点。
本书是作者长期从事销售工作的经验结晶。
无论你是销售新人还是营销老手，都将从本书中获得关于销售的专业与成熟经验。
这本书将半随你走上销售冠军之路！

<<订单何来>>

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>