

<<完美销售之路>>

图书基本信息

书名：<<完美销售之路>>

13位ISBN编号：9787505377882

10位ISBN编号：7505377884

出版时间：2002-7-1

出版时间：电子工业出版社

作者：殷生

页数：164

字数：106000

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>

<<完美销售之路>>

内容概要

本书以平易近人的语言、生动感人的实例告诉从事工作的人们：怎样找到你的客户、怎样与你的客户沟通、怎样了解客户的需求等等一些很实用的技巧，并鼓励销售人员热爱自己的行业，真诚对待客户。

本书有助于帮助那些从事销售的人士取得事业的成功，并在物质和精神上都变的富有。

读者对象：销售人员，企业管理人员。

<<完美销售之路>>

作者简介

殷生博士 (Dr. Charlie In) 是总部位于新加坡的Direct Consulting Group和APEC-CARE亚太客户关系管理中心的创始人。

这个始创于1988年的专业顾问组织一直致力于向亚太地区的金融、IT、电信、医疗保健、房地产以及旅游行业提供企业策略、营销及客户关系管理的资讯和培训服

<<完美销售之路>>

书籍目录

第一章：为什么那些了解销售的人未必能获得成功和财富第二章：为什么你选择销售而不是别的行业
第三章：你的目标和方向是什么第四章：你是否拥有成为一个超级销售明星所必需的条件第五章：你
有什么样的销售策略和流程第六章：你的客户到底是谁，他们究竟在哪里第七章：如何与客户联系并
进行第一次邀约第八章：会谈需要什么样的工具和帮助第九章：怎样辨别真正的潜在客户并优先为其
服务第十章：怎样通过询问和聆听了解潜在客户究竟需要什么第十一章：当你介绍时，什么才是潜在
客户喜欢看见或听到的第十二章：怎样缓解、处理并改变客户的拒绝第十三章：拒绝的类型以及如何
解决第十四章：如何让潜在客户轻松地从这里购买第十五章：客户在交易确认后期望什么第十六章
：如何从满意的客户那里获得更多的业务与推荐关于作者

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>