

<<成功的销售实践>>

图书基本信息

书名：<<成功的销售实践>>

13位ISBN编号：9787505379787

10位ISBN编号：750537978X

出版时间：2002-10

出版时间：电子工业出版社

作者：[美] 南希.j.斯蒂芬斯 (nancy j.stephens)

译者：张金成 刘雅静 余倩

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>

<<成功的销售实践>>

内容概要

本书介绍了以客户为中心的销售理念，以及在这种理念指导下，销售人员如何一步步达成销售，从而获得事业上的成功。

详细论述了如何进行和准备销售的每一个环节，包括从电话拜访到与客户的面对面接触以及如何与客户保持长期友好的关系。

提出了销售人员中普遍存在的一些问题并给出了相应指导。

本书论述深入浅出，通俗易懂，根据真实销售情境安排内容，具有很强的实践性，对于初入销售行业的人士尤其具有指导价值。

销售人

<<成功的销售实践>>

书籍目录

- 第1部分 一种新的销售方式 1
- 第1章 每个人都可以做销售 3
- 第2章 传统销售方式有什么不好 7
- 第3章 以客户为中心进行销售 15
- 第2部分 差别源于准备 23

<<成功的销售实践>>

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>