

<<顾问式销售技巧与策略>>

图书基本信息

书名：<<顾问式销售技巧与策略>>

13位ISBN编号：9787505846975

10位ISBN编号：7505846973

出版时间：2005-3-1

出版时间：经济科学出版社

作者：麦肯思特营销顾问公司

页数：191

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>

## <<顾问式销售技巧与策略>>

### 内容概要

顾问式销售作为一种销售模式，同时也是一门销售技术，它强调一种销售理念的更新，即从以产品推介为出发点的说服购买型转化为逐步向以帮助客户解决问题为出发点的咨询服务型，销售的效果也从达成单笔交易，转化为促成一系列的交易。

但是，实际运作中，仍然存在着操作人员对这一销售模式的误解甚至歪曲，导致不能充分发挥此项技术的独特优势。

本书语言简练，并辅以画龙点睛的框架语言，主要介绍：顾问式销售的真正含义、顾问式销售成功运作的要点、流程，通过深入剖析顾问式销售的成功运作，为顾问式销售正名并提供更为合理、高效的顾问式销售运作技巧和策略。

## <<顾问式销售技巧与策略>>

### 书籍目录

第一章 顾问式销售简述一 给顾问式销售“正名”二 顾问式销售人员该做什么三 如何最终实现顾问式销售第二章 顾问式销售五大利器利器一：赢得客户高度信赖利器二：充当客户的好顾问利器三：提供个性化的服务利器四：重视并做好售后服务利器五：双赢才是最大的赢第三章 顾问式销售业务素质一 良好的心理素质二 优秀的销售能力三 得体的仪表、礼节第四章 如何寻找准客户一 寻找准客户的原则二 寻找准客户的技巧三 评估和筛选客户第五章 如何做好售前准备一 掌握全面的产品知识二 制定充分的行动计划三 准备齐备的销售用具四 做好售前的心理准备第六章 如何顺利接近客户一 顺利约见客户二 设计独特的开场三 善用微笑的技巧四 善用语言交谈技巧五 善用形体语言技巧第七章 如何准确分析客户一 客户购买行为分析二 影响购买因素分析三 客户购买动机分析四 购买决策过程分析五 异常购买心理分析六 辨析不同类型客户第八章 如何有效推介产品.....第九章 如何成功说服客户第十章 如何解决销售障碍第十一章 如何实现终结成交第十二章 如何保持客户长期忠诚

## <<顾问式销售技巧与策略>>

### 媒体关注与评论

双赢效果顾问式行销完全攻略。  
揭秘销售经理、销售代表和顶尖销售精英，如何与重点客户建立信任与伙伴关系，实现销售业绩大幅攀升。

## <<顾问式销售技巧与策略>>

### 编辑推荐

《顾问式销售技巧与策略》语言简练，并辅以画龙点睛的框架语言，主要介绍：顾问式销售的真正含义、顾问式销售成功运作的要点、流程，通过深入剖析顾问式销售的成功运作，为顾问式销售正名并提供更为合理、高效的顾问式销售运作技巧和策略。

<<顾问式销售技巧与策略>>

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>