

<<业务员销售技能培训金典>>

图书基本信息

书名：<<业务员销售技能培训金典>>

13位ISBN编号：9787506433709

10位ISBN编号：7506433702

出版时间：2005-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：杨子明

页数：257

字数：158000

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>

<<业务员销售技能培训金典>>

内容概要

本书较为系统地论述了销售人员所面临的两大基本问题，一是做人做事的心态；二是销售基础技能。良好的心态，即自信、积极、坚毅、是销售工作的根本；而广博扎实的销售基础技能则是顺利开展销售工作的前提，其中包括有效沟通和科学管理等。

本书从实用角度出发，讲解详尽，对工作在一线的销售人员有较大的指导作用。

<<业务员销售技能培训金典>>

作者简介

杨子明，1972年出生，厦门人。

先后服务于多家民企、外企，职位由基层管理人员直至中、高层管理人员，在营销、管理及培训方面有较丰富的理论及实践经验。

曾率团队用三个月时间在福建销售六个半火车皮白酒、成功为某洋酒拓展西南市场、负责广东某日化企业自筹

<<业务员销售技能培训金典>>

书籍目录

认识自我篇 认知自我,明确人生使命 认知自我,相信自己 确立人生使命 技能大盘点
素质形象篇 强化心理素质 心理障碍及其克服方法 有信念就有力量 端正礼仪 什么是礼仪
仪容仪表 仪态 礼节 电话拜访的礼节基础技能篇(之一) 能说会道 什么是沟通
沟通的各类基础技能 开场白的技巧 演讲技能训练基础技能篇(之二) 销售工作写作技
能 写的基础技能 如何写计划书 如何写总结 如何写促销活动方案 如何写营销企划
书基础技能篇(之三) 销售技能训练 什么是销售 成功销售:发掘并满足客户需求 访谈
销售:核心七步 电话销售技能训练 促成销售技巧 销售谈判技巧 销售基石:管好账款
基础技能篇(之四) 渠道拓展与管理.....如何成为顶尖的销售人员

<<业务员销售技能培训金典>>

编辑推荐

谁应该看这本书？

工作在一线的销售员们！

本书从心理到技能由内而外为销售员打造成功战线，自信、积极、坚毅、卓越、广博……这些你将统统都会拥有，你的人生也将开始不一样！

登上销售全能冠军宝座，对你来说不再是梦想！

<<业务员销售技能培训金典>>

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>