

<<开发客户的100个技巧>>

图书基本信息

书名：<<开发客户的100个技巧>>

13位ISBN编号：9787506442053

10位ISBN编号：7506442051

出版时间：2007-2

出版时间：中国纺织

作者：袁华冰

页数：227

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>

<<开发客户的100个技巧>>

内容概要

销售的本质含义，不是卖出产品，而是创造客户开发客户。

所谓开发客户，是指销售人员利用一切渠道、一切手段，在日常生活中结识大量的人的能力。

根据概率法则，在这批人中间必然有人需要销售人员所提供的产品或服务，也就必然有人会成为其产品或服务的销售对象。

对于销售人员来说，人脉就是钱脉。

销售就是一个不断创建人脉网的过程，只有大量地结识人，销售人员才可能获得成功的机会。

本书以市场调查为开发客户的前提，介绍了开发客户一般常用的渠道，我们相信，实用才能适用，适用才能实效。

一本好书可改变人的命运。

衷心地希望有志于从事销

<<开发客户的100个技巧>>

作者简介

袁华冰，就职于世界500强企业，任高级销售经理，近10年的产品销售经验。对市场营销有着深刻的领悟力和判断力，曾多次被公司评为“年度最佳员工”及“年度最佳销售员”。

<<开发客户的100个技巧>>

书籍目录

第一章 有备而来——做好拜访前的准备工作 / 1技巧001：整理好客户资料 / 3技巧002：选好目标客户 / 5技巧003：对目标客户进行调研 / 7技巧004：做好风险分析 / 9技巧005：综合评估不可少 / 11技巧006：将你的客户区分等级 / 13技巧007：关注竞争对手 / 15技巧008：给自己设置目标 / 17技巧009：做好拜访计划 / 19技巧010：参加行业展览会 / 21技巧011：正确使用广告 / 24技巧012：事先准备一些问题 / 26技巧013：提前准备产品名录 / 28技巧014：安排好时间路线 /

<<开发客户的100个技巧>>

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>