

<<成功销售24策略>>

图书基本信息

书名：<<成功销售24策略>>

13位ISBN编号：9787508602226

10位ISBN编号：7508602226

出版时间：2004-06

出版时间：中信出版社

作者：[美]查里森

页数：99

译者：李新英

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>

<<成功销售24策略>>

内容概要

销售是一门艺术，只有深谙其精髓、熟悉其技巧，才能做到得心应手，成功把自己的产品或服务推销给客户。

本书作者从多年的实践和培训经验中，提炼出24个成功销售的策略。

通过这24个策略，你可以纵观销售全过程，以令人信服的态度提出符合客户需求的解决方案，告别一味推销产品的陈旧模式，轻松掌握成功销售的制胜要诀。

本书是麦格劳 - 希尔专业培训丛书关于成功销售的标准教程，它将让你告别只是一味推销产品的陈旧模式。

通过本书，你将明白成功和客户打交道的致胜要诀不在于你告诉他们什么，而在于你是否能用心地倾听他们的心声，并且以令人信服的态度提出符合他们需求的解决方案。

拥有本书，你将轻松地掌握24个成功销售的关键秘诀，找出销售问题的解决之道！

<<成功销售24策略>>

作者简介

琳达·理查森是理查森公司的创始人和总裁，是全球多家公司、银行、投资银行培训顾问。作为提出咨询式销售概念的先驱，琳达设计并实施了根据客户需求定制的销售培训系统，为客户机构中各个层面、各个部门的成员提供了全面、综合的培训课程。

<<成功销售24策略>>

书籍目录

销售洽谈 策略1 展开对话策略2 时刻准备着策略3 磨练销售的重要技巧策略4 讲究说话艺术策略5 让客户成为开场白的焦点策略6 与客户产生共鸣策略7 维护客户关系策略8 让客户了解你提问的目的策略9 讲究提问策略策略10 先提问,再给出答案策略11 深入展开有效的需求对话策略12 着眼于你提问的技巧策略13 有效倾听策略14 定位你的信息策略15 成功进行产品介绍策略16 分析竞争对手策略17 利用反对意见向前迈进策略18 核查客户的反馈策略19 不要过早谈判策略20 将成交视为一个过程策略21 利用所有资源策略22 无懈可击的销售跟踪策略23 证实机遇策略24 推动销售的开展

<<成功销售24策略>>

编辑推荐

《成功销售24策略》是一本经管类图书；也是员工培训方面的读本，是成就金牌销售的行动指南！

《成功销售24策略》作者琳达·理查森

理查森是全球多家公司、银行、投资银行培训顾问，提出咨询式销售概念的先驱；《成功销售24策略》让你轻松掌握 24 个成功销售的关键秘诀，找出销售问题的解决之道；通过《成功销售24策略》读者将明白成功和客户打交道的致胜要诀，不在于你告诉他们什么，而在于你是否能用心地倾听他们的心声，并且以令人信服的态度提出符合他们需求的解决方案；可以作为企业培训或者管理者自助培训课程，适合忙碌的销售人员、其他业务人员、公关人员等。

<<成功销售24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>