

<<销售专业主义>>

图书基本信息

书名：<<销售专业主义>>

13位ISBN编号：9787508643328

10位ISBN编号：7508643321

出版时间：2013-12

出版时间：中信出版社

作者：大前研一 等

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>

<<销售专业主义>>

内容概要

《销售专业主义》是为立志成为专业的销售人员所写。

销售人员已经成为我们这个商业时代的主角。

企业的生存和发展，在一定程度上，取决于企业内部销售人员的思考力能够延伸到多远，取决于企业内部是否能够建立符合时代发展的销售管理机制，以及企业能否成为“持续学习型机构”。

因此，销售人员处在当今局势多变、竞争压力巨大的时代，如何具备更专业的销售姿态显得尤为重要。

。

专业销售人才需要的知识、技巧涉及多个方面。

身作为一名销售，需要随时协调公司内外的各个部门，与各级负责人打交道，才能为顾客解决实际问题。

。

因此，销售人员必须了解市场营销、思考技巧、人才管理的有关知识。

另外，为了在严峻的环境下发挥出最大的潜力，对自身进行管理也是十分重要的。

《销售专业主义》是大前研一及诸位权威专家首次畅谈专业销售的本质，以简洁的语言道出销售专业的精神和精髓，是销售经理人必读的业务指南！

<<销售专业主义>>

作者简介

<<销售专业主义>>

书籍目录

- 前言
- 第一章 销售的专业主义趋势
 - 销售者必须成为专业人士
 - 成为“街头专家”
 - 【建议】提升销售人员的信息处理能力
 - 成为顾客的代理人
 - 【建议】避免追求短期效益
 - 将原则坚持到底
 - 【建议】提高谈判能力
 - 成为变革的推动力
 - 避免头脑的懈怠
- 第二章 “解决问题型”销售
 - 解决客户面临的实际问题
 - 成为“解决问题型”销售的三个阶段
 - 【建议】初次接触最关键
 - 如何强化提问能力
 - 【建议】提高约见客户的成功率
 - 销售人员的提问能力：演绎型思考和归纳型思考
 - 提高成为“解决问题者”必备的提问能力
 - 团队销售的时代
- 第三章 销售人员的营销意识
 - “解决问题型”销售的时代：从个人竞争到团队竞争
 - 营销是共通的话题
 - 营销并不是推销
 - 关注顾客忠诚度
 - 挑选你的忠实顾客
 - 共同价值观：品牌保护者
- 第四章 销售人员的自我管理
 - 成为客户不可替代的合作伙伴
 - 将知识和经验转化为成果的“专业能力”
 - 【建议】个人竞争力 个人竞争力模型
 - 个人竞争力的五个级别
 - 如何稳定地发挥个人竞争力
 - 困境下的形式逻辑思维和抽象思维能力
 - 变压力为动力
 - 有自尊有认同才有团队配合
 - 关于压力控制的误读
 - 直面压力源的应对机制
 - 【建议】压力症状
 - 增强投入感
 - 关于“策划型”销售的建议
 - 如何成为顾客真正的合作伙伴
- 第五章 提升销售团队的战斗力
 - 销售活动与团队合作
 - 【建议】业绩至上与团队合作

<<销售专业主义>>

仙台分店的三巨头

组织机构三要素与销售团队

【建议】巴纳德的“组织三要素”

【建议】宣传活动的效果

人才培养及其对全公司的蔓延效应

【建议】管理方格理论

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>