

<<销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售技巧>>

13位ISBN编号：9787532363995

10位ISBN编号：7532363996

出版时间：2001-12-01

出版时间：上海科学技术出版社

作者：Robert Heller

页数：71

字数：50000

译者：赫勒著

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>

## <<销售技巧>>

### 内容概要

从本书中可以学到你所需要的关于成功销售的知识，从建立自信、抓住商机到理解顾客、管理销售团队。

《销售技巧》不仅介绍了如何提高你的说服能力，并且提供了完成互惠互利的双赢交易的实用技巧。书中的各种高招将帮助你解决实际问题，改善销售技能，并大大提高你进行成功交易的能力，从而协助你达到销售目标。

《销售技巧》一书涉及了销售过程的每一方面，就正确的思考方法，以及一些必备技能如表述意见和商务会谈等，都提出了许多建议。

本书还包括如何管理一个销售团队的宝贵意见，介绍了101条实用技巧，最后的自我评估训练会帮助你提高自身的许多技能。

## <<销售技巧>>

### 作者简介

罗伯特·赫勒（Robert Heller）管理咨询业的权威。  
他创办了英国一流的管理类杂志《今日管理》，指导创办了《竞选》等一系列成功的杂志。  
其众多著作享有盛誉，包括《率真经理》、《探求欧洲人的卓越》和《文化冲击》等。

<<销售技巧>>

书籍目录

引言 销售准备 瞄准成功 增进自信 学习自我提高 有效组织 借助电子工具应对客户 了解客户类型 搜寻客户 调查客户 有效交流 提供客户服务 令客户满意成功销售 制定计划 运用AIDCA原则 邮件交流 使用电话 充分利用会议 进行演示 商谈条款 敲定交易 管理销售团队 领导团队 培训团队 管理销售电话 提供奖励 制定目标 肯定成绩 举行销售会议 评估你的技能索引

<<销售技巧>>

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>