

<<销售人员的十堂专业必修课>>

图书基本信息

书名：<<销售人员的十堂专业必修课>>

13位ISBN编号：9787544228886

10位ISBN编号：7544228886

出版时间：2004-7-1

出版时间：南海出版公司

作者：众行管理资讯研发中心

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>

<<销售人员的十堂专业必修课>>

内容概要

《销售人员的十堂专业必修课》共分为三个部分，分别围绕着销售人员的素质、销售拜访工作的流程和销售拜访前后的准备和回顾工作来详细讲述的。

这是一本关于如何进行销售拜访的全方位的书籍：从销售人员内在素质的培养到外在形象的塑造，从一次拜访的开场白到最后的跟进工作，从销售拜访前的准备工作到拜访后的回顾和总结，从对销售人员自身历史的回顾到对准客户的寻找和了解.....可以说，与销售拜访有关的方方面面的准备和实施工作，在本书中都有所描述，是广大销售人员从事销售拜访工作的必备锦囊。

<<销售人员的十堂专业必修课>>

书籍目录

- 第一课 你是优秀的销售人员吗
- 第二课 追求成为顾问式的销售人员
- 第三课 如何给客户留下美好的第一印象
- 第四课 如何了解客户的需求
- 第五课 迎合客户的需求 陈述利益
- 第六课 获取承诺及跟进工作
- 第七课 如何处理客户的负反馈
- 第八课 寻找准客户
- 第九课 销售拜房前的准备工作
- 第十课 销售拜访后的回顾与评估

<<销售人员的十堂专业必修课>>

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>