

<<销售人员必修课(6VCD)>>

图书基本信息

书名：<<销售人员必修课(6VCD)>>

13位ISBN编号：9787798602616

10位ISBN编号：7798602615

出版时间：中国科学文化音像出版社

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>

<<销售人员必修课(6VCD)>>

内容概要

销售必修课是一个由内而外全面打造销售精英的课程，这个课程可以让你明白客户拒绝你真正的原因在那里，也能够让你通过客户语言行为等因素确认客户的想法是什么。

如果你希望让客户很容易的购买你的产品，那么你得先学会如何让客户一下喜欢你；如果你希望让客户持久的信任你，那么你得让客户更好的认同你。

销售的意义在于如何让在得到更好利润的同时也能够让客户得到极大地满足，这是一个相辅相成的过程而不是一个让你感觉冲突的过程。

销售是一份能让你改变你的一生同时也将成就你的一生的职业与其说销售必修课是一门销售人员的课程，倒不如说这是一把让你打开建立人际关系大门的绝佳钥匙。

销售过程其实就是一个说服的过程，所以你可以使用课程中的经典技巧用于你生活和工作的各个领域。

适合对象：营销总监、销售经理、销售王管、销售人员。

<<销售人员必修课(6VCD)>>

书籍目录

- 第一讲 拒绝背后的原因
- 第二讲 塑造自我的信心
- 第三讲 建立良好的心态
- 第四讲 展现优美的礼仪
- 第五讲 成功销售的路径
- 第六讲 专业销售的流程
- 第七讲 介绍产品的方法
- 第八讲 说服成败的关键
- 第九讲 处理抗拒的技巧
- 第十讲 大客户销售技能
- 第十一讲 赢得销售的总结
- 第十二讲 基业长青的保障

<<销售人员必修课(6VCD)>>

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>