

<<专业化销售技巧练习用书>>

图书基本信息

## <<专业化销售技巧练习用书>>

### 内容概要

本书与《专业化销售：基于信任的方式》由同一作者群编著，两书可以配套使用。

本书是专为你进行专业化销售技巧强化训练而设计，全书提供了60多个强化练习，每个练习都是从全美的学院、大学和公司培训中心搜集而来，都是由经验丰富的教师和从业者原创编写的。除了围绕销售过程本身以及了解购买者方面的练习外，本书附有大量关于专业化销售技巧方面的练习，包括：

- 沟通技巧；
- 询问技巧；
- 倾听技巧；
- 书面沟通技巧；
- 战略性目标客户探寻技巧；
- 销售展示技巧；
- 获得承诺与处理购买者抵制的技巧；
- 发展和增进买卖双方关系的技巧；

经过这些强化训练，再加上你本人的努力，你一定会很好地掌握销售技巧。

## <<专业化销售技巧练习用书>>

### 书籍目录

单元1 发现作为职业的专业化销售 1.1 发现对销售职业的态度 1.2 选择什么？

1.3 描述销售人员和销售职业 1.4 销售人员如何使用时间？

1.5 哪些品质对成功的销售职业是重要的？

单元2 基于信任的关系销售 2.1 信任建立情景 2.2 建立购买者的信任 2.3 评价销售道德规范 2.4 道德标准

2.5 采访销售人员和购买者 2.6 评价客户的生命周期价值 单元3 基于信任的关系销售过程 3.1 搜集购买者的

信息 3.2 比较交易导向的传统销售和基于信任的关系销售过程 3.3 建立售后关系 单元4 了解购买者的

预期和行为 4.1 购买者从销售人员那里预期什么？

4.2 启动购买过程——需求的意识 4.3 与采购中心交往 4.4 购买情况和作为内部或外部供应商应该做些

什么 单元5 沟通技巧 5.1 评价销售人员的沟通 5.2 单向沟通 5.3 双向沟通 5.4 沟通风格：自我评价 5.5 风

格弹性：适应不同的人际沟通风格 单元6 询问技巧 6.1 购买过程中的重要问题 6.2 发现需求的ADAPT询

问过程 6.3 开发和确认顾客需求的ADAPT过程 6.4 ADAPT询问系统的角色扮演第一部分 6.5 ADAPT询

问系统的角色扮演第二部分 单元7 倾听技巧 7.1 你的倾听习惯：自我评价 7.2 做优秀倾听者的重要性 7.3

专注：不受环境和噪音的干扰 7.4 感受积极倾听与反应性倾听 7.5 倾听测试 单元8 书面沟通技巧 8.1 介

绍信 8.2 书面销售建议书——总结数据 8.3 简历制作：识别你的成就和技能 8.4 简历制作：准备你

的简历 8.5 简历制作：写一封自荐信 单元9 战略性目标客户探寻技巧 9.1 成功的和不成功的销售人员

如何运用他们的时间？

9.2 探寻客户 9.3 评估不同的客户联系方式的效果 9.4 探寻的效果 单元10 销售展示技巧 单元11 获得承诺

与处理抵制的技巧 单元12 发展和增进买卖双方关系的技巧 引文索引

<<专业化销售技巧练习用书>>

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>