

<<以顾客为中心的销售>>

图书基本信息

<<以顾客为中心的销售>>

内容概要

以顾客为中心的销售：世界上最优秀的销售人员走向成功的八个步骤，ISBN：9787801472588，作者：罗伯特·L.乔利斯（Robert L.Jolles）著；石晓军，郭立卿，杨中保译；派力译

<<以顾客为中心的销售>>

书籍目录

前言

致谢

第一部分 需求

第一章 销售难题

第二章 你的行为周期

第三章 按程序进行产品销售

第二部分 程序

第四章 以顾客为中心的销售程序

第五章 以顾客为中心的决策循环

第六章 教销售人员如何去面对失败

第七章 打破最大的销售神话

.....

第三部分 相关技巧

.....

附录1 决策循环和销售循环的各个阶段

附录2 以顾客为中心的销售工作表

附录3 客户反馈卡

<<以顾客为中心的销售>>

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>