

图书基本信息

书名：<<销售巨人2-SPIN2非传统销售模式实战手册>>

13位ISBN编号：9787801475527

10位ISBN编号：7801475526

出版时间：2001-05

出版时间：企业管理出版社

作者：尼尔，雷克汉姆

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>

内容概要

SPIN销售手册把当前的领先策略应用于实践，以获得高级销售的成功。

这是美国和全球大规模销售的革命.....

目前，这种方法已被财富500强企业中的半数用来培训它们的销售队伍.....

这就是SPIN销售。

这本书则是一本互动性的实用手册，它提供了实践工具，让你可以立即将这种革命性方法付诸实施。

本书的作者是这种先进销售方式的最初开创者，已出版《SPIN销售》一书，这本炙手可热的新书则是为了帮助那些还没有掌握SPIN技巧的企业，使它们更易于实践这种方法。

它也将使那些已经采用这种方法的企业在销售领域和培训进程中，巩固SPIN方法。

内容包括：

自测练习

领先企业的实际案例

实践策划建议

刺激性问题调查表

准备应付挑战性销售形势的会谈练习

作者简介

序
内容简介
作者简介
致谢
前言
第1章使用SPIN实践手册
总览
为什么是一本“实践手册”？

SPIN模式
从这本实践手册中获得最多的东西

第2章立即进入SPIN模式

总览
SPIN模式的起源
基本的发现
背景问题
难点问题
暗示问题
需求—效益问题
关于SPIN模式的最后几点

第3章自我测试

第4章销售会谈的四个阶段

总览
在生意中最重要的阶段
问题、问题，各种各样的问题
为什么调查研究阶段如此重要
开始会谈
不要太早介绍你的对策！

开场白的目的
有效地开始你的会谈
SPIN问题和调查研究阶段

证实能力
获得承诺
获得正确的承诺
会谈结果
计划进展
练习加快可能的进展
第5章使SPIN起作用

好消息和坏消息

好消息
坏消息

第一课 策划
定位难题—解决
试一试

该轮到你试一试了

正确地定位你的想法

一个简单的试验

第6章注重买的需求

总览

如何开发需求

开发买方需求

价值等式

价值等式和大生意

使价值等式对你的销售起作用

超越买方的基本需求

开发需求的几个功能的策略

销售可以从一种明确需求开始

第7章背景问题

总览

有效地使用背景问题

选择合适的背景问题

策划背景问题

规划你的背景问题

把你的问题联系起来

什么时候问背景问题

低风险的背景问题

高风险的背景问题

超越基本的背景问题

你不必用一种僵化的程序来使用SPIN问题

灵活地问一些问题比展示和讲述更好

得到可以思考的时间

书籍目录

序内容简介作者简介致谢前言第1章

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>