第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品销售技能训练>>

图书基本信息

书名：<<快速消费品销售技能训练>>

13位ISBN编号：9787801479747

10位ISBN编号：7801479742

出版时间：2004-3-1

出版时间：企业管理出版社

作者：宋辉

页数：187

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

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品销售技能训练>>

内容概要

成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。
　对于多数销售人员来说，了解一种销售技能总是非常容易的事情，然而，要培养一种销售习惯却需要花费大量的时间，历经很长的实践锻炼。
　本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。
　本书按照销售技能的不同，将销售人员的26项技能划分为6章。
　关于自我推销方面的书籍非常很多，因此，在本书中，第一章并不是重点内容，读者有兴趣可以选择一些励志性的书籍强化训练。
本书的重点在于第三、四、五章，这是针对快速消费品的销售特点专门编写的内容。
只要你能够严格按照本书的要求，27周以后你必将成为销售人员的典范。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

宋辉，市场营销的实践者。
国有及外资快速消费品企业市场营销一线近十年的实际操作经历。
同时具备销售实践、品牌发展、渠道管理、销售培训、网络建设、客户服务等多方面的营销知识和实践经验。
近年已在《销售与市场》等期刊发表文章十多篇。
现仍就职于某世界顶级快速消费品企业系统。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品销售技能训练>>

书籍目录

序 训练你的销售习惯第一章 自我推销　第一节 职业的形象　第二节 专业的素质和品质第二章 基础技能　第一节 客户的选择与开发　第二节 计划性拜访　第三节 时间管理第三章 生动陈列　第一节 户内外广告　第二节 产品系列　第三节 价格标识　第四节 产品陈列　第五节 生动的场地及设备第四章 拜访前准备　第一节 个人及销售工具的准备　第二节 客户资料卡　第三节 库存管理　第四节 货龄管理　第五节 销售统计　第六节 了解市场信息及竞争对手资料第五章 客户拜访　第一节 向客户打招呼　第二节 了解客户需求　第三节 产品推荐　第四节 异议处理　第五节 利益说服　第六节 贷款及信用管理　第七节 获得拜访结果　第八节 确认拜访结果　第九节 感谢客户第六章 客户满意度　第一节 影响客户满意度的因素　第二节 提高客户满意度的方法　第三节 挖掘客户问题的方法　第四节 客户满意度调整　第五节 应当注意的内容附录1 基本销售技巧：销售推进与跟踪附录2 通过提问控制销售过程

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第二章 基础技能　　客户的选择与开发　　实际工作中，客户是多数销售人员实现业绩目标的惟一途径，是日常工作的中心，客户的总体质量很大程度上决定了销售人员的业绩。

高质量的客户不仅能够有效节约销售人员的服务成本，而且能够与销售人员产生良好的协作效应，形成有利于双方发展的双赢局面。

相反，低质量的客户不仅要耗费销售人员更多的服务成本，而且双方工作的不协调往往还会造成有限资源的大量浪费。

因此，开展工作初期，选择正确的客户是销售人员必须掌握的基本技能。

销售人员选择和开发客户的过程通常包括两个步骤：分析客观条件，利用合理方式选择和发展客户。

分析客观条件　　销售人员必须认真分析客观条件，认清在其区域内本企业市场开发所处的阶段，掌握企业的基本销售策略。

一般来说，企业市场开发的过程可简单划分为两个阶段：市场开拓阶段和市场维护阶段。

市场开拓阶段是指企业在销售区域内尚处于市场的初始进入状态，基础销售网络尚未建立，区域内存在着许多显著的市场空白。

市场维持阶段是指企业的基础销售网络已基本建立完成，区域内无显著渠道空白。

通常说来，市场开拓阶段，企业重点关注销售网络的完善。

市场维持阶段，企业重点关注产品市场占有率水平的提高，企业已成长为区域市场竞争的全面参与者。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品销售技能训练>>

编辑推荐

成功的销售人员并不一定是掌握最多销售技能的人，但他一定是具有良好工作习惯的人。

持续27周——把技能变成习惯！

只要你能严格按照本书的要求做去，27周后你必将成为销售人员的成功典范！

本书的目的正是希望通过理论与实践相结合的方式，帮助销售人员培养成功的销售习惯。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品销售技能训练>>

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