

<<销售细节全书>>

图书基本信息

书名：<<销售细节全书>>

13位ISBN编号：9787801977533

10位ISBN编号：780197753X

出版时间：2007-5

出版时间：企业管理

作者：赵彦锋

页数：365

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>

<<销售细节全书>>

内容概要

销售精英的成功秘诀：把销售过程中每一个微小的细节放大，把所有的细节做到位。

在销售工作中，如何要想做到出类拔萃，就必须要在细节上下功夫。

销售员只有把工作中的每一个细节都做深做透，才能取得最终的胜利。

本书就是为现阶段，在销售行业上无人拓展，无法大施拳脚的销售新人和在自己的工作岗位上已经取得一些业绩，希望自己得到进一步提升的销售员朋友们度身定做的。

全书攫取的大量的具有说服力的经典实例，融入了销售行业成功人士多年销售经验的精华。

对销售工作的整个过程进行全面细致的剖析，在方法和技巧上，作出了详细的阐述。

全书脉络清晰，语言通俗易懂，方法技巧实用，能够切实地解决读者朋友的实际困难和工作疑惑。

<<销售细节全书>>

作者简介

赵彦峰，硕士，任职于西安财经学院，从事军事经济研究、区域经济研究、网络安全、网络管理研究。业务研究涉猎广泛，出版有《说话细节全书》《做事细节全书》《管人细节全书》《销售细节全书》等著作多部。

<<销售细节全书>>

书籍目录

第一篇 职业心态篇 第1章 为自己的工作骄傲——销售员必备的职业心态 第2章 敢去尝试才能接近成功——勇敢是销售的钥匙 第3章 只有自信才能被别人信任——自信是成功的基础 第4章 有拒绝就有机会——坦然地面对拒绝第二篇 职业素质篇 第5章 迈出成功第一步——向客户推销自己的细节 第6章 “罗衫”效应——销售员的着装细节 第7章 有“礼”走遍天下——销售员的礼仪细节 第8章 打通人脉就是打能钱脉——人脉关系的开拓维护第三篇 客户分析篇 第9章 抓住性格就能抓住方法——不同性格客户的特点 第10章 把握特点创造机会——不同年龄、性别客户的特点 第11章 穿上客户的“马甲”——不同职业客户的特点第四篇 客户拜访篇 第12章 “约定”客户“约定”成交——对客户进行预约的细节 第13章 成功推开客户的门——拜访客房的细节 第14章 走进客户——接近客户的细节第五篇 销售口才篇 第15章 “说”出好前程——销售员口才细节 第16章 说话的规则——销售员口才的基本要求 第17章 开场定乾坤——设计开场的细节 第18章 搭建销售的桥梁——与客户进行有效的沟通 第19章 把好酒摆在桌上——向客户介绍产品的细节 第20章 讨价还价——与客户进行价格磋商的细节 第21章 填补销售的缺口——化解客户的细节 第22章 决定成败的最后一枪——与客户成交的细节第六篇 心理战术篇第七篇 自我提升篇

<<销售细节全书>>

编辑推荐

《销售细节全书》由企业管理出版社出版。

<<销售细节全书>>

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>