

<<做优秀的销售员>>

图书基本信息

书名：<<做优秀的销售员>>

13位ISBN编号：9787806778746

10位ISBN编号：7806778748

出版时间：2005-1

出版时间：广东经济出版社

作者：沙鸣

页数：260

字数：301000

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>

<<做优秀的销售员>>

内容概要

随着我国市场竞争的激烈，销售人员的素质也需要大幅提高，原来仅仅介绍产品，将产品销售出去已经很难在市场获得优势。

销售人员在市场的最前线，了解的市场信息最准确，如果他们能分析市场，和顾客建立良好的关系，并能准确将有用的信息传递给企业，这对企业的发展将会非常有帮助。

所以，销售人员的能力需要提高，这也要求销售人员要做到：第一，要理解消费者购买行为和公司市场营销活动，了解公司的销售渠道政策。

销售人员了解了消费者的购买行为，才能够更好地分析顾客并和顾客进行良好的沟通。

而了解了公司的营销策略，才能够发现公司的策略是不是适合于市场；第二，销售人员应了解一个优秀的销售人员应该具备哪些能力和素质。

这样，销售人员才知道自己需要在哪些方面提高；第三，了解销售过程和销售技巧；第四，通过客户服务建立长期的合作伙伴关系，并不断进行沟通能力的训练；第五，了解销售人员自我管理和成长之路。

陈安之曾经这样讲过，推销产品不如推销自己。

也就是说，一个销售人员必须把自己的能力提升到一个高度，拥有高的素质，获得客户的认可。

这就要求销售人员必须学会管理好自己，使自己不断成长，超越自己成为一个卓越的人才。

本书写作的目的就是帮助销售人员了解自己需要提高的方向，给予他们理论指导，重点介绍策略和技巧，突出实际操作能力，为销售人员提供实用的工具。

希望这本书对繁忙的销售人员有所帮助。

<<做优秀的销售员>>

书籍目录

前言 第一篇 销售工作的分析工具 一 分析市场环境 二 掌握市场调研 三 分析顾客行为 四 分析顾客类型 五 建立顾客数据库 六 市场细分 七 市场定位 八 预测市场需求 九 识别未满足的消费者需求 十 分析产品生命周期 十一 掌握渠道决策 十二 竞争对手分析 十三 了解企业的营销策略 第二篇 产品销售工具的应用 一 广告的策划和使用 二 营业推广 三 公共关系 四 直复营销 第三篇 销售潜能的推动 一 销售人员的职责 二 销售人员的素质 三 销售人员的能力 四 销售人员的障碍克服 五 掌握销售的流程 六 掌握销售技巧 第四篇 与顾客建立强抛关系 一 顾客沟通 二 保护顾客高度满意 三 保持顾客忠诚 四 失去顾客的代价 五 利用现代信息工具建立强势顾客关系 第五篇 销售人员的自我激励 一 热爱自己的职业 二 变成学习型个人 三 不断对顾客微笑 四 建立自信 五 自我激励 六 自我管理 七 充满爱心 参考文献

<<做优秀的销售员>>

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>