

<<销售人员的第一本书>>

图书基本信息

书名：<<销售人员的第一本书>>

13位ISBN编号：9787810365277

10位ISBN编号：7810365274

出版时间：2003-7-1

出版时间：汕头大学出版社

作者：高登

页数：210

字数：200000

译者：俞璿

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>

## <<销售人员的第一本书>>

### 内容概要

销售只不过是一门技能，就像所有技能——不论是滑雪或开刀动手术——都需要熟练某些特定技巧。尽管“天生销售员”的迷思极为普遍，但事实上销售技巧是可以学习的。

如何学习销售术语和技巧    做好市场分析与调查    如何探寻金矿、设定客户群    如何约定时间拜访客户    学习塑造良好的第一印象    技巧性地探寻问题    如何介绍产品、说服客户购买产品完成交易    随时养成危机意识    如何维持销售量及持续性的经营

## <<销售人员的第一本书>>

### 作者简介

赛思·戈丁（Seth Godin）毕业于塔夫斯学院（Tufts University），获计算机科学和哲学学位，并从斯坦福商学院获得了市场营销方面的MBA证书。

1983年到1986年间，他先是在Spinnaker软件公司任品牌经理，后出任雅虎负责特许经营的副总裁。2005年下半年，戈丁开办了一个聚合推

## <<销售人员的第一本书>>

### 书籍目录

第一章 销售心态的建议 销售是可以学得来的 诚恳自在是销售的最佳态度 与客户建立和谐互信的关系  
第二章 学习销售术语和机制 避免满口销售术语 深入探索销售方程式  
第三章 市场与营销 为产品建立市场定位 不能完全依赖广告  
第四章 挖掘金矿 构建一份潜在客户名单 知己知彼,百战百胜 锁定潜在客户 如何获得客户的推荐介绍?  
    排出顾客的优先顺序 鼓起勇气,打出陌生电话  
第五章 约定时间拜访客户 找到对的人是销售第一要务 如何寻访当家做主的人?  
    敲开深锁的企业大门 与当家做主的人第一次接触 如何写信约定见面时间?  
第六章 好的第一印象让你接下来好办事 营造第一印象 拜访前的严谨规划 当你踏入客户之门  
第七章 用问话得到你要的答案 专心聆听,技巧发问 提问的形式与时机 回应客户的问题 你的责任,他的义务 让客户说“ Yes!”  
第八章 向客户介绍产品 如何介绍产品?  
    产品介绍的程序 回应客户的拒绝 “付不起”的真正含义 利用辅助品增加购买欲望  
第九章 破解对方的心理防范 成交前的准备 好用的成交模式 如何对付无法做主的客户?  
第十章 永续经营的销售技巧 表达感谢的艺术 关心客户与售后服务  
第十一章 销售生涯备忘录 开创你的销售生涯 个人公关与时间管理 必须谨记在心的销售秘笈  
第十二章 销售人员工作进行式销售相关词语解释

## <<销售人员的第一本书>>

### 媒体关注与评论

不管身处大企业、不公司的哪个部门，以及营利或非营利的组织团体，负责做决策的管理高层，或是带领专案小组的第一线主管，都能从本书作者真实生动的案例中得到灵感，并且学到设计执行力组织的要领与方法，落实决策于行动之中，发挥执行的威力，进而使组织产生竞争力，并利用实用、合理的方法，为企业里的每个阶层、每个环节创造独特价值。

## <<销售人员的第一本书>>

### 编辑推荐

不管身处大企业、不公司的哪个部门，以及营利或非营利的组织团体，负责做决策的管理高层，或是带领专案小组的第一线主管，都能从《销售人员的第一本书》作者真实生动的案例中得到灵感，并且学到设计执行力组织的要领与方法，落实决策于行动之中，发挥执行的威力，进而使组织产生竞争力，并利用实用、合理的方法，为企业里的每个阶层、每个环节创造独特价值。

<<销售人员的第一本书>>

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>