

图书基本信息

书名：<<专业销售技能1:面对消费品行业(个人版)(CD-ROM+书)>>

13位ISBN编号：9787880187090

10位ISBN编号：788018709X

出版时间：1900-01-01

出版时间：中国科学文化音像出版社

作者：屈云波 编

页数：102

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

用轻松幽默的语言介绍一个消费品公司的销售代表是如何完成从客户拜访到达成交易，以及服务管理等一系列工作的，本教材尽量避免使用“七个心法”，“八个步骤”等理论性强，但实际操作性差的表现方法，完全用实战的观点，结合通俗易懂的案例，力求使每一位，无论是新入行抑或从事销售工作多年的销售人员都可以从中获益！

书籍目录

第一章：欢迎进入“销售”的世界第二章：要做专业的销售人员第三章：热身吧，开始学习专业销售技能第四章：与客户的第一次握手第五章：如何向客户推销产品第六章：面对客户的疑虑第七章：成交——关键的时刻第八章：是服务也是管理第九章：为了成为专业的销售大师，你要注意

章节摘录

不可转变态度 就算你拿到了定单，客户可能还会有一些问题需要你去解决，例如对某些合同的条款提出自己的意见，尽管大多数公司不会因为一个客户的问题而修改他的合同，不过，你也应该说：虽然您已经签了，可是您的意见也很值得注意，我会及时反应给公司。而不是，一副“定单到手，万事皆休”的态度，不然的话，你拿到的客户的第一张定单也就是最后一张了。

不可拖延逗留 拿到定单，表示感谢后，就应该马上告辞，给客户一个信息，你要马上帮他安排其它重要的事情了，因为你是专业销售人员，换句话说，你再逗留，万一“半途杀出个程咬金”你的一切努力就可能全白费了。

7/4公司要的是货款 作为一个专业的销售人员，能拿到客户的定单固然是一个非常大的挑战，但是最大的挑战还在后面，那就是要拿到客户的钱。

世界上没有一个销售公司的老板去关心定单上客户的字写的漂亮不漂亮，他们只关心客户定了什么样的产品，更直接地说客户会不会及时付款。

所以一个服务于消费品公司的销售人员（特别是在快速消费品公司FMCG工作的销售人员），最佳的要求客户付款的方式就是现款现结（COD）。

这种付款方式至少有以下几个好处： a.让客户更关心你的产品，一个客户如果他进的货都是付过钱的，他就会从心理觉得这些货物就是他自己的，在其将这些货物再销售给零售渠道或消费者时就会格外用心，相对他也就格外愿意和货物的厂家保持紧密的联系，愿意接受厂家的指导和安排，使我们销售人员的工作变得事半功倍。

……

编辑推荐

多媒体培训产品，在国内多以培训师讲课的方式，形式呆板、内容单调，不适合培训基层员工。派力首创将电视情景剧的表现手法运用到培训产品中，将基层员工的技能技巧培训融合在他们熟悉的日常工作场景中，具有轻松直观、生动有趣、易学易记的特点，特别适合基层员工理解与接受。

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>