

图书基本信息

书名：<<专业销售技能2:面对工业品行业(个人版)(CD-ROM+书)>>

13位ISBN编号：9787880187113

10位ISBN编号：7880187111

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

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

《专业销售技能2：面对工业品行业》是专门针对工业品行业（如：打印设备、电脑及周边设备、数据系统等）公司的销售人员，如何与目标客户（集团购买客户）交往与交易的培训材料。对于工业品行业的企业而言，集团购买客户是他们最重要的销售资源，同时由于交易的数额大，承担的风险大，采购方涉及的决策人数较多，级别高，因为这些特殊原因，就要求专业销售人员无论从工作计划，客户拜访，到达成交易，都要作出详细的安排，才能做到“万无一失”。本教材既包含详尽的理论知识，又有一定的实战案例，希望每位销售人员在学习以后，都可以成为

书籍目录

第一章：素质要求 第二章：发现客户 第三章：谈判过程 第四章：客户疑虑 第五章：成交时刻 第六章：客户管理 附章：自我管理

编辑推荐

《专业销售技能2：面对工业品行业》由北京派力营销管理咨询有限公司在多年营销管理咨询、企业人员培训及编著出版国内面向市场营销人员最早的、规模最大的、最系统的《派力营销思想库》（已出版300多部营销专著）的基础上，又隆重推出了专门面向基层销售与服务人员培训的《派力营销多媒体培训课程》。

融入了派力多年知识和经验积累、数十个合作机构的技术以及上百人数年心血。

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。

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>