

图书基本信息

书名：<<实战销售销售人员必修的第一课堂(6VCD)>>

13位ISBN编号：9787880663594

10位ISBN编号：7880663592

出版时间：国家行政学院音像出版社

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

名师简介：石真语，中国总裁赢销教授，企业“智取业绩”实战操作系统创始人，中国式销售训练第一人，中国十大营销风云人物，全国十大营销策划专家，国资委职业经理研究中心核心讲师，北京大学、清华大学、中山大学、浙江大学总裁班客座教授，中共中央党校民营企业企业家硕士研究生班特聘教授，智源集团董事长，中国营销培训学院执行院长，企业赢销竞争力（ESFES）研究与传播导师。

书籍目录

企业销售竞争力组成

1. 总裁赢销力
2. 团队赢销力
3. 个人赢销力

销售语言沟通

1. 中国式语言沟通特色
2. 销售语言有多种表达形式
3. 沟通是营造氛围实现多赢
4. 销售沟通目的是为了多层次交换

销售沟通能力的四个层次

1. 沟通状态（激情、亲和力的修炼）
2. 沟通方法（幽默、欣赏力的修炼）
3. 沟通专业（本位、权威力的修炼）
4. 沟通气度（无为、平等力的修炼）

销售人才的素质结构

1. 销售内驱力
2. 人脉经营敏感度
3. 销售逆商指数

销售人才的能力结构

1. 销售心理能量度
2. 销售沟通技术度
3. 销售顾问专业度
4. 销售定位气量度

销售人员能力本能意识

1. 学习意识（任何人都值得学习）
2. 竞争意识（良性竞争胜于管理）
3. 求证意识（任何事都有解决办法）
4. 快乐意识（先处理心情再处理事情）
5. 合作意识（孤独英雄就是短命英雄）

超级销售心灵法则

1. 疯狂心态（等待）
2. 不正常心态（麻木）
3. 想与一定心态（满足）
4. 三岁心态（红尘）
5. 单纯心态（复杂）
6. 有拒绝说明还有机会
7. 有异议说明有需求

中国式销售沟通系统

疯狂赢销系统

1. 疯狂式销售精英的特点
2. 疯狂式销售训练要领
3. 疯狂式销售黄金法则

幽默赢销系统

1. 幽默式销售训练要领
2. 幽默式销售黄金法则

专家式赢销系统

- 1.专家式销售思维
- 2.专家式销售本质特征
- 3.专家式销售6法则
- 4.专家式销售4原则
- 5.专家式销售训练要领

老板式赢销系统

- 1.老板式销售训练要领
- 2.老板式销售黄金法则

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>