

图书基本信息

书名：<<一流销售人员实战技巧-如何搞定终端客户>>

13位ISBN编号：9787883031673

10位ISBN编号：7883031678

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

商场如战场，销售已经成为企业生存的重要法码，如何成功有效地提高销售业绩已成为企业的一道难题。

如何深刻了解客户需求，敏锐地洞察市场势态，变被动为主动，抓住每一个可能的销售机会，成为销售人员的生存之本。

深析顾客购买信息，满足顾客需求促使有限的交易成为没有结束的生意。

原农夫山泉全国营销总经理诸强新老师为您讲解销售实战技巧，带您走向成功。

课程对象：销售经理、主管、销售人员、商业代表、企业管理人员。

书籍目录

- 一、 门店销售待客十字原则——良好感觉是购买的开始
- 二、 变被动为主动——有效捕捉商机
- 三、 如何打动消费者——让消费者愿意买单
- 四、 如何把握顾客购买信息——锁定目标客户
- 五、 实战中的销售技巧心法——让消费者无法拒绝
- 六、 如何把顾客投诉和抱怨变为生意——没有结束的生意

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>