

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787883033462

10位ISBN编号：7883033468

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>

<<销售圣经>>

内容概要

俗话说“没有卖不出去的产品，只有不会卖的人”，不是产品不好，而是方法不对。那销售人员如何才能练就精准绝活，让客户跟着你的思维走？如何察言观色、如何号准顾客脉搏，对症下药？著名实战派专家海惕教授运用生动形象的比喻、结合翔实的案例，教您掌握在最短时间内打动客户、让客户自愿购买的实用技巧，帮您快速提升销售业绩。

适合对象：市场经理、主管；销售经理、主管；客户销售代表等一线营销人员。

<<销售圣经>>

书籍目录

一、顾客需要什么

案例：美国石油大亨杜德拉的发迹史

二、销售的短板效应

案例：不重视细节服务引发的思考

三、换位思考 切合实际

案例：“驴和父子”与“顾客是上帝”的悖论

四、如何让顾客满意

案例：办法总比困难多

五、营销的六道门坎

案例：名人医疗广告的成与败

六、像追女孩那样追客户

追女孩（客户）的8个实用招数

案例：新加坡某车行销售员怎样卖汽车

七、把握顾客购买心理流程——内循环系统解析

案例：芭比娃娃的销售为何风靡世界半个世纪

八、把握顾客购买心理流程——外循环系统解析

案例：尼姑庵里上了和尚当

九、从色彩辨别女顾客需求

十、从行为辨别男顾客需求

<<销售圣经>>

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>