

<<(3DVD+3CD)卖给谁/引爆销售>>

图书基本信息

书名：<<(3DVD+3CD)卖给谁/引爆销售三部曲第2部/唐朝>>

13位ISBN编号：9787884350612

10位ISBN编号：7884350610

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>

<<(3DVD+3CD)卖给谁/引爆销售>>

内容概要

她不是高高在上的讲师，而是有11年一线销售经验的专家：本光盘的主讲老师，曾经是一个公墓小姐，她要推销的可能是世界上最难卖的产品：墓地，在1997年，她所销售的墓地单价都要到3万、4万左右，销售难度可想而知，她曾经被老人打过，口水吐过，她甚至也迷茫过，是否应该继续下去，后来，她通过分析，牢牢锁定了自己的目标客户，并通过另外一种沟通方式，打动了她的客户，成交了第一笔订单，后来她更坚定找对客户，等于销售成功了80%，当年，她的销售业绩达到了84万，她连续五年蝉联公司的销售冠军，这一切不是偶然的，而是她找对客户后必然的成果，作为一个多年的销售冠军，和后来的销售团队领袖级的人物，唐朝老师深知，帮助销售伙伴找对客户、并且锁定客户，同时留住客户，是一件多么重要的事，所以，她不遗余力，专门在《卖给谁》中讲述其中的关键和要点，帮助销售人员成功销售！

有数字，有方法，学着做就能成功：活动量管理中的9个关键数字，如何开发客户的6大模式，简单易懂的梅花阵，以及遭遇不同类型企业，遭遇不同类型老板的具体说辞，唐朝老师的这部《卖给谁》字字落地，给方法，给话术，实效实用，学了马上就能用，用了马上就见效，是教授员工方法，激励员工干劲的好工具。

<<(3DVD+3CD)卖给谁/引爆销售>>

书籍目录

一、活动量管理：“8631+30”

每天至少拜访8家客户

每天至少有6个有效客户

每天必须增加3个新客户

锁定A类客户

每天打30通电话

二、“5、45、50、365”

5天对客户要有行动

45天之内要跟客户见面

每个客户的软件里面要有

50个意向的客户

365天都在和客户互动

三、开发客户的六大模式

新产品推出

换新周期

认养孤儿

加社团

购买名单

报纸、杂志、刊物

四、找准你的靶心客户

成立靶心客户服务部

每月提供靶心客户资料，设立服务日

每月完成靶心客户报告

五、如何评估效率型企业

六、客户类型——五大人物

首倡者

技术把关者

关键使用者

辅助决策者

内线

七、花心缺失（决策者）的解决方法

八、如何把员工迅速培养成狙击手

发短信、打电话、接触、体验式销售

成交以及跟进服务

记录下成功的销售流程、话术、经验

全员分享成功的销售流程、话术、经验

<<(3DVD+3CD)卖给谁/引爆销售>>

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>