

<<销售谈判技巧(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<销售谈判技巧(VCD)>>

13位ISBN编号：9787885134464

10位ISBN编号：7885134466

出版时间：2006-12-06

出版时间：广州海达

作者：本社

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>

## <<销售谈判技巧(VCD)>>

### 内容概要

风云变幻，错综复杂，如何把握时局，抢占先机？  
唇枪舌战，你来我往，何时亮出底牌，一气呵成？  
谈判是矛，是您刺向对手的有力武器；谈判是盾，是您抵御对手的坚实屏障！

国内最专业最系统的培训教程，针对企业的特定对象特定职位开发培训教程，由经验丰富的讲师讲授课程，设计了大量的模拟演练、游戏活动、案例分析、小组讨论等互动元素，插入了大量的漫画、动画、电影片断等内容。

## <<销售谈判技巧(VCD)>>

### 书籍目录

#### 第一讲 什么是成功的销售谈判01 谈判的基本概念

02 销售谈判的特点

03 双赢的态度

04 何为成功的谈判

#### 第二讲 销售谈判的八大要素

01 要素一：目标

02 要素二：风险

03 要素三：信任

04 要素四：关系

05 要素五：双赢

06 要素六：实力

07 要素七：准备

08 要素八：授权

#### 第三讲 销售谈判的准备流程

01 谈判过程的三步骤

02 谈判的准备

#### 第四讲 销售谈判的策略制定

01 寻找共同点

02 外部因素影响

03 谈判的计划阶段：计划在谈判中使用的策略

#### 第五讲 RUSE销售谈判的实施模式

01 谈判妙计——RUSE

02 谈判的跟进

#### 第六讲 如何突破销售谈判的实施模式

01 职业采购的谈判原则和采购哲学

02 谈判的四项法则

03 如何面对拒绝压力

04 如何突破谈判僵局

<<销售谈判技巧(VCD)>>

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>