

<<(2DVD)优秀销售员的孙子兵法>>

图书基本信息

书名：<<(2DVD)优秀销售员的孙子兵法>>

13位ISBN编号：9787887028105

10位ISBN编号：7887028108

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>

<<(2DVD)优秀销售员的孙子兵法>>

内容概要

主讲：孙培俊，著名管理讲师及销售领导教练。获颁联合国激励大使授证讲师、全美“Win—win Selling”（双赢销售）授证讲师。

昭邑营销管理培训学院特聘顾问，多家著名大学MBA讲师。

21年中高阶管理层及销售管理实战经验：1985—1988年于台湾著名的来来百货任营运经理，并参与MAKRO大卖场筹备工作，取得丰富渠道管理经验；1990—1995年服务于台湾维力食品工业公司，历任区域主任、全台KA部门高级专员，积累完整食品市场营销及营业管理经验；1995—1998年受聘港商隆成集团赴中国内地担任内销事业部执行副总，充分熟悉中国的市场与中国的发展潜力；1999年起从事专职讲师，曾为众多企业提供课程及咨询服务。

<<(2DVD)优秀销售员的孙子兵法>>

书籍目录

DVD 1

销售的首要问题是意识问题

做一个“聪明且有格调”的销售

学会将客户进行分级

学会利用品牌为销售开门

怎样获得影响力

为自己“换位思考”

提问是一种重要的沟通方式

“不”只是客户的开场白

什么是三分钟坚持术

“面子给你，里子给我”

怎样让客户知道你是对的

销售的六大步骤

DVD 2

三个技巧教你接近客户

巧用时间确认法

Approach的最佳话术

Opening的最佳话术

怎样快速分析客户性格

依赖“FAB”说服客户

什么是“3F”公式

“葵花宝典”教你处理异议

什么是“拒绝公式”

销售中请不要说“NO”

缔结技巧有哪些

T字型分析法

<<(2DVD)优秀销售员的孙子兵法>>

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>