第一图书网, tushu007.com

<<G62新策略行销教程VCD/软件(V>>

图书基本信息

书名：<<G62新策略行销教程VCD/软件(VCD)>>

13位ISBN编号：9787900196019

10位ISBN编号：7900196013

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

老子说：“ 授之以鱼，不如授之以渔。
”销售人员的销售能力直接决定着企业的利润，许多企业已经越发意识到培训业务团队的重要性，但为什么花费了大量的培训时间和金钱，销售利润却仍是毫无起色？
为什么大多数的销售人员长年进行着各种销售能力的培养，却依然业绩平平？
本课程在系统化的基础上，兼具针对性、实操性强等特点，不但可以帮助销售人员打下坚实的销售意识基础，同时还可以促进其掌握及灵活地运用销售技巧，达到倍增团队销售业绩，稳步提升企业利润的目的。

第一图书网, tushu007.com

<<G62新策略行销教程VCD/软件(V>>

书籍目录

第一讲 如何打造超级的业务团队（上）
1.引言
2.成为超级业务团队的七个条件（上）
第二讲 如何打造超级的业务团队（下）
1.成为超级业务团队的七个条件（下）
2.台湾明基企业案例分享
3.复制系统的重要性
第三讲 如何培养顶尖销售人员
1.销售培训存在的问题
2.Top Sales的养成
第四讲 如何进行有效销售
1.神经语言程式学（NLP）
2.销售的七大步骤
3.销售员的角色定位
第五讲 客户开发的七个原理（上）
1.设计有吸引力的开场白
2.信任度建立
3.以提问激发好奇心
4.终极利益法则
5.十分钟原理
第六讲 客户开发的七个原理（下）
1.相关联结法
2.语音语调的控制
第七讲 抗拒解除
1.引言
2.注意力转移法
3.深入了解法
第八讲 如何建立亲和力
1.引言
2.文字沟通
3.声音沟通
4.肢体语言沟通
第九讲 客户需求与购买价值观
1.客户需求分析
2.痛苦销售法
3.提问引发需求
第十讲 产品介绍的技巧
1.假设问句法
2.下降式介绍法
3.互动式介绍法
4.假设成交法
5.视觉销售法
第十一讲 缔结成交
1.处理客户抗拒的技巧
2.缔结成交的五个前提条件

第一图书网, tushu007.com

3.缔结成交的法则

第一图书网, tushu007.com
<<G62新策略行销教程VCD/软件(V>>

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