

图书基本信息

书名：<<销售人员专业技能训练整体解决方案>>

13位ISBN编号：9787900642172

10位ISBN编号：790064217X

出版时间：2004-6

出版时间：北京大学出版社

作者：NULL

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>

<<销售人员专业技能训练整体解决方案>>

内容概要

讲师：刘敏兴，美国康乃克州立大学经济统计学硕士，台湾著名培训专家，TNA国际系统训练创办人兼首席训练师，五届台北市演讲比赛冠军得主，现任北京知讯力企业管理咨询有限公司总经理。曾任台湾金克拉训练行销总监，美国商业银行及美国花旗银行在台分公司训练顾问，台湾汉特集团、先进环保集团、国泰人寿等多家企业特约训练顾问，香港世界通集团CIS导入总策划。

本课程适宜于销售经理、销售业务人员、人事经理、培训经理、企业高层。

书籍目录

销售基础篇

第一讲 销售的基本概念

1. 社会演进对销售的影响
2. 销售人员必须知晓的三件事
3. 销售的涵义
4. 销售工作的特性
5. 销售的五要素
6. 销售人员的工作职责和观念

第二讲 销售的基本认知

1. 建立新的销售模式
2. 销售的80/20法则与决胜边缘理论
3. 如何提升销售素质

第三讲 销售人员个人发展（一）

1. 全方位销售职能测试
2. 积极的心理态度
3. 追求成长的自我概念
4. 影响销售业绩进展的障碍

第四讲 销售人员个人发展（二）

1. 培养个人魅力
2. 销售的心理定律
3. 锻炼心理健康素质
4. 持续发展个人力量

销售实战篇——销售的十大步骤

第五讲 销售前的前奏曲——准备

1. 长期准备
2. 短期准备
3. 开拓准客户的方法与途径
4. 建立有效名单
5. 找寻未来黄金客户
6. 销售前的心理准备

第六讲 寻找客户的方法与途径

1. 顾客开发的策略
2. 客户购买的原因
3. 如何开发顾客

第七讲 接近客户（一）

1. 什么是接近
2. 接近前的准备
3. 辨证顾客购买的前提

第八讲 接近客户（二）

1. 接近的方法
2. 接近方式

第九讲 系统介绍产品与展示（一）

1. 产品说明的技巧
2. 产品说明的步骤
3. 产品说明的三段论法

第十讲 系统介绍产品与展示（二）

- 1.展示的技巧
- 2.展示的类型
- 3.展示的话术

第十一讲 系统介绍产品与展示（三）

- 1.如何有系统的介绍产品与服务
- 2.不同类型顾客的应付方法
- 3.介绍产品与服务的步骤

第十二讲 处理客户的异议（一）

- 1.客户异议的涵义及产生原因
- 2.处理异议的原则和技巧

第十三讲 处理客户的异议（二）

- 1.客户拒绝的因素探讨及处理客户异议的技巧
- 2.如何处理客户对价格的异议

第十四讲 建议客户购买的时机

- 1.建立亲和感
- 2.成功销售的新层次

第十五讲 提供建议的方法

- 1.迎合购买者的心理策略
- 2.提供建议的方法

第十六讲 促成交易与缔结的技巧（一）

- 1.促成交易的方式与达成协议的障碍
- 2.缔结的涵义与时机

第十七讲 促成交易与缔结的技巧（二）

- 1.缔结的方法与艺术
- 2.缔结的准则
- 3.有效缔结的技巧

第十八讲 销售就是收回账款

- 1.收回账款才是销售工作的结束
- 2.账款回收工作的重要性
- 3.账款回收的心得
- 4.预防拖延付款的方法
- 5.收回呆帐的方法

第十九讲 售后服务（一）

- 1.销售人员应善用的五个原则
- 2.视察销售后的状况

第二十讲 售后服务（二）

- 1.将顾客组织化
- 2.作客户诚恳的商讨对象
- 3.处理不满的要诀

销售管理篇

第二十一讲 销售人员如何做好自我管理

- 1.自我管理的重要性
- 2.如何维持自信
- 3.健康要诀
- 4.度过低潮的妙诀

第二十二讲 销售人员如何做好目标管理

1.制订目标的重要性及其依据

2.制订目标应遵循的原则

3.达成目标的步骤

第二十三讲 销售人员如何做好时间管理

1.做个创造时间的业务员

2.如何制订一天的行程表

3.减少浪费业务时间的方法

第二十四讲 销售人员如何如何提升个人成长

1.提升个人成长的先决条件

2.全方位提升个人成长

第二十五讲 如何系统地介绍产品的案例现场解说

第二十六讲 示范缔结的步骤与方法

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>