

<<成交赢得顧客心的對談式售法>>

图书基本信息

书名：<<成交赢得顧客心的對談式售法>>

13位ISBN编号：9789574930982

10位ISBN编号：957493098X

出版时间：1998年12月24日

出版时间：麥格羅希爾

作者：琳達．理察

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>

## <<成交贏得顧客心的對談式售法>>

### 內容概要

《成交！

》將幫助你真正地聆聽客戶，並以他們為優先。

這是贏得今日的複雜的客戶們的信任和生意所需要的。

從現在起，揮別「一張嘴走天下」的銷售時代；創造對談空間，讓顧客告訴你如何成交！

這是本書的主旨所在。

<<成交贏得顧客心的對談式售法>>

書籍目錄

前言 化「商品導向」為「顧客導向」15 第一部分 對談式銷售架構的六大要素 33 1.對談要素：開場 37 2.對談要素：顧客需求 57 3.對談要素：產品定位 71 4.對談要素：抗拒 87 5.對談要素：成交 行動步驟 131 6.對談技巧：追蹤工作 163 第二部分 對談式銷售架構的六大技巧 171 7.對談技巧：儀態風度 173 8.對談技巧：同理心 183 9.對談技巧：發問 201 10.對談技巧：聆聽 249 11.對談技巧：定位 259 12.對談技巧：檢查確認 271 第三部分 對談式銷售的準備工作 275 13.準備你的銷售策略

<<成交赢得顧客心的對談式售法>>

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>