



图书基本信息



内容概要

在市场竞争日趋激烈的情况下，保持销售额的持续攀升，是一线销售人员最为关心的一个问题。行业竞争的加剧、市场形势的变化，迫切要求销售人员改变传统的销售模式，以积极的心态适应变革，沉着应对市场挑战。

本课程旨在为销售人员打造提升销售业绩的有效途径，系统分析了推销工作现状及业绩倍增架构，深入讲授了销售人员突破恐惧访问心理、建立和谐关系、发掘客户潜在需求及处理客户异议的技能，同时还讲解了达成销售协议、售后追踪与服务等方面需要注意的问题。

学习本课程，您将充分掌握新形势下推销工作的技能技巧，快速促进销售业绩的提升。

培训对象

各类销售人员

销售管理人员

培训受益

- 1.消除访问恐惧心理，建立自信心
- 2.培养健康的心理及强劲的心理弹性
- 3.塑造良好的第一印象
- 4.正确介绍商品及引发购买动机
- 5.抢先成交，利用服务提升业绩



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>