<<拯救你的销售>>

图书基本信息

<<拯救你的销售>>

内容概要

本书基于成千上万次的面谈、多年的研究和20余年的个人销售经验,旨在帮助你避免销售过程中的10大致使错误。

本书的最终目的不仅仅是提高你的销售业绩,而是为你打造辉煌的销售职业生涯,创造工作与生活之间的平衡。

千里之堤 , 溃于蚁穴。

有时,一个小小的错误都足以毁掉我们苦心经营的事业。

在销售人员的职业生涯中常常潜伏着一些错误,如果你不能及时发现并有效避免,那么你的销售之路将充满了艰辛。

你可能并非一无所获,但你注定要为之牺牲很多——你的时间、爱好,甚至生活。

世界顶级销售大师托德·邓肯回顾了自己的亲身经历,以及20多年所从事的研究,总结出了销售人员易犯的10种破坏性错误,同时提出相应对策。

他让我们相信,如果避免了这些错误,销售其实并不辛苦,销售也能充满乐趣。

读者对象:各行业的销售人员,销售经理,及各类销售培训机构。

<<拯救你的销售>>

作者简介

托德·邓肯(Todd Duncan),美国乔治亚州亚特兰大市邓肯集团的创始人和首席执行官,美国销售和生活技巧领域的卓越学者。

他的磁带、图书及研讨会帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。

他还著有畅销书High Trust Selling。

<<拯救你的销售>>

书籍目录

错误1 短暂刺激 把"你能行"之类的口号作为自己销售事业的动力错误2 伪装欺骗

依靠小聪明获得销售业绩错误3 小修小补 对销售中的问题治标不治本错误4 挑

灯夜战 工作第一,生活第二错误5 大包大揽 给自己的工作无限加码,忽视

团队精神错误6 口若悬河 在了解客户前就推销产品错误7 依赖投机 漫无目

标地拜访不认识的客户错误8 乞求交易 在得到客户的信任之前就寻求交易错误9 蜻蜓点水

关注表面利益,忽视维护客户关系错误10 故步自封 忽视增长规律,丧失销

售优势

<<拯救你的销售>>

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