第一图书网, tushu007.com

<<销售>>

图书基本信息

书名：<<销售>>

13位ISBN编号：9787208043558

10位ISBN编号：7208043558

出版时间：2003-8

出版时间：上海人民出版社

作者：巴顿·A.韦茨

页数：590

字数：1009000

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

本书分为五部分。
在第一部分，你会了解销售行业。
内容包括销售的特性、作用和回报，合作究竟意味着什么，以及销售人员的法律和道德责任。

第二部分介绍了成功销售人士所需的基本技巧。
你会了解购买过程、有效交流的原则以及适应每个顾客独特风格和需求的方法。

在第三部分中，你会知道在购买者间建立合作关系中所进行的活动。
第四部分涵盖了特别的应用。
第五部分讨论了作为一名销售人员，你怎样通过管理你的时间和领域以及公司内的工作来增强你的有效性。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

巴顿·A.韦茨，是JC潘尼著名学者和佛罗里达大学沃灵顿商学院营销系系主任。
他是麻省理工学院的电机工程学士，并从斯坦福大学获得了工商管理硕士和博士学位。
他曾执教于加利福尼亚大学洛杉矶分校的研究生商学院和宾夕法尼亚大学的活顿商学院。

书籍目录

序言引言第一部分 销售行业 第1章 销售和销售人员 第2章 建立合作关系 第3章 销售中的道德法律问题第二部分 知识和技巧要求 第4章 购买行为及其过程 第5章 用交流性原则来建立关系 第6章 建立关系的适应性销售第三部分 合作过程 第7章 寻找客户 第8章 计划销售访问 第9章 进行销售访问 第10章 加强产品展示 第11章 回应反对意见 第12章 获得承诺 第13章 销售后：建立长期合作关系第四部分 特殊的应用 第14章 正式谈判 第15章 对经销商的销售第五部分 作为管理员的销售人员 第16章 管理时间和领域 第17章 公司内的管理 第18章 职业管理 角色扮演案例 词汇表

第一图书网, tushu007.com

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