

<<向关键决策者销售>>

图书基本信息

书名：<<向关键决策者销售>>

13位ISBN编号：9787300073996

10位ISBN编号：7300073999

出版时间：2006-6

出版时间：中国人民大学

作者：帕里内罗

页数：172

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>

<<向关键决策者销售>>

前言

那是1992年，我和哥哥艾尔在罗德岱堡(Fort Lauderdale)看着奥格·曼迪诺(Og Mandino) 登上讲坛。

当观众起身开始鼓掌时，哥哥对我说：“弟弟，有一天你也会和他一样。

”哥哥总是有办法让我把自己想得更伟大、更聪明、更成功一点。

奥格和哥哥一直是我的力量源泉，任时光流逝，这一点从来没有改变过。

我从未忘记过他们教给我的东西，是他们带领着我去迎接一个又一个的机会。

今天，当我走上讲台，看着观众起身鼓掌，内心不禁感慨万千。

我真的可以看到奥格和哥哥正与观众站在一起。

这是怎样的时刻啊？我何德何能，能承受起这样一群观众对我的尊重？是什么可以如此感动成千上万的学者、商业领袖和专业销售人士，让他们..

<<向关键决策者销售>>

内容概要

《向关键决策者成功销售》为销售人员提供了一套科学的方法，帮助他们了解VITO，打动VITO，最终成功地做成生意。
关键决策者（VITO）是在销售人员所关注的目标群体、潜在客户、当前客户的组织中身居高位，对销售人员能否成功完成任务有最终决定权的人。

<<向关键决策者销售>>

书籍目录

编辑手记推荐序财富有脾气前言出场人物第一部分 向关键决策者销售第1章 设定进程第2章 成效和程序是助推力第3章 追求多种价值第4章 展示个人价值第5章 真正的VITO第6章 VITO的VITO第7章 你与VITO已有的共同点第8章 你与VITO可能的共同点第9章 VITO在想什么第10章 排列优先次序第二部分 进行接触第11章 被推荐给VITO第12章 获得VITO的推荐第13章 VITO的九大通信要素第14章 神奇五部分第15章 向“万事通”挥手作别第三部分 最佳的做法第16章 力量之声第17章 重要电话的6项目标第18章 电梯营销词第19章 看门人是上帝第20章 通向VITO办公室的10步附录 理想潜在客户的模板表单

<<向关键决策者销售>>

编辑推荐

《向关键决策者成功销售》中提供了学多有趣而有有效的思想与方法，如：VITO们喜欢谈论什么？
向关键决策者成功销售的3项法则、通向VITO办公室的10步都是值得关注和仔细阅读的内容。

<<向关键决策者销售>>

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>