

<<销售人员五项基本技能训练>>

图书基本信息

书名：<<销售人员五项基本技能训练>>

13位ISBN编号：9787301068724

10位ISBN编号：7301068727

出版时间：2004-4-1

出版时间：北京大学出版社

作者：安宇

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>

## <<销售人员五项基本技能训练>>

### 内容概要

作为销售人员，您知道如何正确接近客户并发掘客户的需求吗？

您知道销售协议与您的销售陈述之间的内在联系吗？

又该从哪些方面正确设计自己的销售陈述呢？

本书精心提炼著名跨国公司的成功销售经验，引入全新的销售理念，结合相关案例，为您系统讲授销售人员的专业销售技巧。

通过学习本书，您将能够树立正确的销售意识，掌握规范的销售技巧，有效发掘客户需求，正确处理业务流程中的分歧，快速达成销售协议，提高销售成功率，成为出类拔萃的销售顶尖高手。

## <<销售人员五项基本技能训练>>

### 书籍目录

第一单元 如何接近客户

第1章 赢得面谈的机会

第2章 建立良好的第一印象（上）

第3章 建立良好的第一印象（下）

第二单元 如何发掘客户需求

第4章 认知需求

第5章 利用发问了解需求

第6章 发问和聆听

第三单元 如何有效地进行销售陈述

第7章 认知销售陈述

第8章 介绍利益

.....

第四单元 如何处理客户异议

.....

第五单元 如何快速达成销售协议

.....

参考答案

附录 工具表单

.....

<<销售人员五项基本技能训练>>

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>