

<<成功的大客户销售>>

图书基本信息

书名：<<成功的大客户销售>>

13位ISBN编号：9787500439356

10位ISBN编号：7500439350

出版时间：2003-1

出版时间：中国社会科学出版社

作者：付遥

页数：181

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>

<<成功的大客户销售>>

内容概要

同样的工作态度和销售技能，为什么会取得不同的业绩？

是因为策略！

赢得客户才是取得定单的前提。

了解影响客户采购的要素，并采取相应的策略来逐一破解，您就会找到答案。

本书讲述的就是如何做足客户的“文章”，利用以客户为导向的营销策略成功实现销售。

作为创造了全球销量NO.1的销售团队的杰出代表，作者将传授给您成功的大客户销售的秘密招术：屡战屡胜的销售策略、方法与核心技能。

<<成功的大客户销售>>

作者简介

付遥，实战派销售专家，香港光华管理学院特聘高级培训师。
曾任IBM中国公司资深销售专员，Dell公司销售经理、培训经理。
曾获得Dell公司亚太地区Direce To Top和中国香港区优秀主管的奖励和IBM中国公司Hundred Percent Club奖励。
现任北京倍腾企业顾问有限公司高级顾问师。

<<成功的大客户销售>>

书籍目录

第一部分 以客户为导向的营销策略第1章 促使客户采购的因素影响客户采购的要素以产品为导向的营销策略以客户为导向的营销策略销售的四种力量销售的四种力量制定销售策略需要考虑的因素 第2章 大客户分析大客户的特征大客户资料的收集影响采购的六类客户第3章 销售的四种力量第二部分 帮助客户成功第4章 客户采购的六大步骤第5章 针对采购流程的六步销售法第6章 销售人员的类型分析第三部分 保证大客户销售策略的实施第7章 成功运用八种武器第8章 认清产生业绩的因素第9章 面对面的销售活动第10章 销售呈现技巧第11章 辅助技能参考答案附录

<<成功的大客户销售>>

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>