

<<成就世界上最伟大推销员的49个销售细>>

图书基本信息

书名：<<成就世界上最伟大推销员的49个销售细节>>

13位ISBN编号：9787504451613

10位ISBN编号：7504451614

出版时间：2004-8-1

出版时间：中国商业出版社

作者：陈漠

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>

书籍目录

一 找准客户 选准池塘钓大鱼

- 细节1：寻找准客户
- 细节2：评审目标客户
- 细节3：找到真正的客户
- 细节4：预约的技巧
- 细节5：找到购买决策者

二 卖产品更是卖自己 塑造完美形象

- 细节1：得体的衣着打扮
- 细节2：良好的卫生习惯
- 细节3：恰当的销售礼仪
- 细节4：正确的销售礼仪
- 细节5：得体的语言运用
- 细节6：练就迷人的微笑
- 细节7：克服不良销售习惯
- 细节8：非言语沟通的技巧
- 细节9：留下良好第一印象

三 了解客户的需求 卖产品就是卖需求

- 细节1：引起客户的注意
- 细节2：促使客户说话
- 细节3：学会有效的倾听
- 细节4：观察可见的非语言信号
- 细节5：理解不同类型的客户
- 细节6：了解目标客户的需求
- 细节7：发掘客户的需求
- 细节8：提升客户需求的紧迫性
- 细节9：通过提问让客户明确自己的需求

四 完美展示产品 解决问题的良方

.....

五 异议防范与处理 嫌货才是买货人

.....

六 快速达成协议 让客户自己说服自己

.....

七 超越成交 栽棵大树好乘凉

.....

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>