

<<顶尖销售方法>>

图书基本信息

书名：<<顶尖销售方法>>

13位ISBN编号：9787504457363

10位ISBN编号：7504457361

出版时间：2006-10

出版时间：中国商业出版社

作者：郑宏峰，韦进编著

页数：232

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>

<<顶尖销售方法>>

内容概要

做金牌业务员，做身价百万的超级业务员，这是让每一位业务员都心动的话题。

《顶尖业务员》系列丛书，就是为那些想做金牌业务员的人，寻找一条通向成功和卓越的道路。

假如有一本书，既没有理论也没有说教，只有业务员在实践中碰到的问题和对应的解决方法，当我们碰到问题的时候只要翻翻这本书，马上就能得到行之有效的解决方法和思路，《顶尖销售方法》就是这样的一本书！

本书用最通俗的例句，用最简单的话语，用最实用的方法，让业务员一看就明白，一看就能用得上。

成功的销售不仅来自高水平的策略，更来自于高水平的业务员。

本书分为十天，由浅入深地详细讲解了作为一名金牌业务员所应具备的各方面素质、知识和销售实用秘诀。

主要从销售前的准备、目标客户的选择、销售技巧、顾客服务、沟通技巧、争取成交等方面进行讲解，展现顶尖销售高手快速成长的道路，揭示金牌业务员的成功销售秘诀。

<<顶尖销售方法>>

书籍目录

第一天：知己知彼，百战不殆 1.彻底了解你的公司 2.对你公司的产品要了如指掌 3.了解竞争者的状况 4.充分了解顾客的需求 5.掌握有关的情报 6.为销售工作打下良好的基础
第二天：目标是梦想实现的第一步 1.设立切实可行的目标 2.了解顾客的类型 3.寻找潜在顾客 4.寻找目标顾客 5.目标顾客是否会购买 6.吸引顾客的注意力
第三天：心态是销售成功的前提 1.我相信，我一定行 2.追求进步，全力以赴 3.不怕失败，越挫越勇 4.确立一定能赢的竞争心态 5.自信是做好一切事业的基础 6.做个干劲十足的顶尖销售员
第四天：有效沟通是销售成功的保证 1.与顾客沟通的方式 2.语言沟通的方式 3.好口才让你自信 4.销售员要学会倾听 5.提高与顾客的沟通效果 6.尽量减少沟通失败的可能性
第五天：热情服务是销售的灵魂
第六天：不要让失败从嘴上溜走
第七天：对待客户，真诚最重要
第八天：放长线才能钓大鱼
第九天：每天都要给客户量体温
第十天：找对方法才能业绩倍增

<<顶尖销售方法>>

编辑推荐

成就身份百万的金牌业务员，其实很简单！
一本销售人员随时查阅的销售圣经！
一本让你收入提高200倍的实用宝典！
销售方法决定销售业绩！

金牌业务员靠头脑，普通业务员靠辛劳；金牌业务员是培训出来的，不是天生的。
《顶尖销售方法：10天引爆超级销售力的顶尖法则》是中外一流企业顶尖业务员实战经验与智慧的结晶，10天让每个业务员都能成为出色的销售天才。

《顶尖销售方法：10天引爆超级销售力的顶尖法则》的目的就在于为业务人员提供一套全新有效的推销知识和实践技巧，帮助业务员改变现状，突破困境，走上登峰造极的金牌大道。

《顶尖销售方法：10天引爆超级销售力的顶尖法则》语言通俗易懂，内容生动形象，实战操作性强。

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>