第一图书网, tushu007.com

<<成功销售10步法>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书基于作者自行开发的模型——“成功销售十步法”，阐释了整个销售过程。
该模型将销售过程分解为十个环节，循序渐进地引导读者推进销售进程，在各个环节进行自我评估，识别易犯的错误，得到明确而实用的建议，从而逐步提升销售水平，建立通向成功的销售路径。
无论是对初涉销售领域的新手还是对实战经验丰富的人士，这种自我评估的模型都十分值得借鉴。
全书设10章，分别阐述10个基本销售步骤；各章由五部分组成：引言、正文、小结、要点和练习。
内容编排十分简明、实用。
书中的大量模板、图表、实例，极大地方便了读者领会和运用关键销售知识和技能。
这些优点使得本书很好地区别于其他销售类图书。

作者简介

本书作者朱利安·克莱是销售方面的管理咨询专家，拥有近20年的销售经历，从普通的销售员迅速发展为全国客户经理、销售主管。
他在柯达公司图像部担任客户经理时销售业绩首屈一指，深得公司器重；于2001年开创了自己的销售咨询公司，客户包括英国帝国化学工业公司（ICI）、

<<成功销售10步法>>

书籍目录

译者序关于本收绪论 影响成功的因素 主题参与表 销售术语 练习第一章 准备工作与业务开展 引言 产品与竞争对手 商务会晤的信息记录 预测销售前景 其他销售模式 本章小结第二章 开发新客户 引言 目标客户的背景信息 在竞争中脱颖而出 书面介绍技巧 介绍信范例 本章小结第三章 打电话与自我介绍 引言 电话介绍技巧 突访电话拜访 避免常见的电话拒绝 常见电话拒绝 关键问题 本章小结第四章 变客户兴趣为订单 引言 提问与倾听 高级提问技巧 本章小结第五章 正确发展销售业务 引言 客户真正的购买意向 展示销售方案的优势 其他对业务发展产生影响的因素 本章小结第六章 介绍 介绍与展示 准备介绍材料 正式与非正式介绍 你——讲解者 本章小结第七章 销售计划书 引言 提出销售计划书的时机 报价单、销售计划书和投标书的区别 制作报价单和销售计划书 本章小结第八章 谈判第九章 结束销售程序第十章 客户管理附录：成功销售人员的“十做”和“十不做”

第一图书网, tushu007.com

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