

<<职业顾问打造>>

图书基本信息

书名：<<职业顾问打造>>

13位ISBN编号：9787509602157

10位ISBN编号：7509602157

出版时间：2008-5

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良、蒋文明 著

页数：200

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>

<<职业顾问打造>>

内容概要

在本书中，我们对当前IT界出现的一些新的变化和发展趋势作了简要分析。

本书主要内容包括三大部分：IT信息化的顾问式销售、职业顾问打造、顾问式销售技巧——SPIN模式。

主要内容包括：顾问式销售是行业发展的必然趋势、销售人员应具备的基本素质、如何挖掘潜在客户、如何做好售前准备、如何顺利接近客户、如何把握客户需求、别出心裁、审时度势、蝴蝶效应、为什么推荐SPIN模式、SPIN模式简介、SPIN模式的提问模式等。

<<职业顾问打造>>

书籍目录

第一部分 IT信息化的顾问式销售 第一章 顾问式销售是行业发展的必然趋势 1.1 顾问式销售VS传统销售 1.2 顾问式销售人员扮演的角色 1.3 IT产品的销售特点 第二章 销售人员应具备的基本素质 2.1 积极的心态 2.2 敏锐的洞察力 2.3 富有可信度的外在形象 2.4 一个合适可行的激励目标 2.5 精湛的专业知识 2.6 多领域的基础知识 第二部分 职业顾问打造 第三章 如何挖掘潜在客户 3.1 为什么要开发潜在客户 3.2 寻找客户的渠道 3.3 辨认潜在客户的方法 第四章 如何做好售前准备 4.1 全面的产品知识 4.2 充分的信息收集和完备的拜访计划 4.3 销售用具 第五章 如何顺利接近客户 5.1 电话接近客户 5.2 使用信函接受客户的技巧 5.3 直接拜访客户 第六章 如何把握客户需求 6.1 明确需要解决的问题 6.2 将自己定位成一名顾问,而非销售人员 6.3 评估我们的潜在客户 6.4 用帕累托法则区别对待不同业务(客户) 6.5 积极倾听 6.6 如何处理异议 6.7 做好拜访后的分析 第七章 别出心裁——如何有效推出产品 7.1 掌握全面的产品知识 7.2 产品演示的技巧 7.3 高效产品展示的五个特点 第八章 审时度势——如何保证订单成交 8.1 把握成交时机 第九章 蝴蝶效应第三部分 顾问式销售技巧——SPIN模式 第十章 为什么推荐SPIN模式 第十一章 SPIN模式简介 第十二章 SPIN模式的提问模式附录IMSC工业品销售研究院图书目录

<<职业顾问打造>>

编辑推荐

职业化造就标准化，标准化造就品牌化。

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>