

<<营销十诫>>

图书基本信息

书名：<<营销十诫>>

13位ISBN编号：9787544304436

10位ISBN编号：7544304434

出版时间：2003-06

出版时间：海南出版社

作者：黄红梅

页数：298

字数：230000

译者：黄猛

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>

<<营销十诫>>

内容概要

当产品或服务难于描述、不能触摸、销售周期长，或者价格昂贵时，这些产品可能很难被销售出去。在这种情况下，传统的销售方法不仅没有帮助，实际上还可能妨碍销售的成功。

“销售之道”的过程在难以销售、不能触摸的产品和服务中去除了推测这一步，它能使销售者的销售方法成为与产品和服务一样的巨大优势。

读过这本书后，销售人员和销售管理人员将能够使用一种容易检测的模型来指导他们的销售过程。

不再有烟雾和明镜、盲目的运气或者高压力的销售了。

只有一步一步进行的程序，它能确保销售员有更高的成功率。

而且，购买者的期望也更可能得到满足。

如果你从事销售管理，《营销十诫》能帮助你更加有效地管理你的销售渠道、控制销售成本，更加准确地预测销售和收入。

<<营销十诫>>

书籍目录

对“销售之道”的赞誉序言第一部分 10种痛苦的表情开场白 消费者10种痛苦的表情第二部分 促进、影响和控制购买过程的策略策略1 确认消费者需求的三个层次策略2 特色、优势和利益策略3 参与消费者的图景——创建新图景，重组现存的图景策略4 销售之道的工具——职业助手策略5 与消费者的考虑变动曲线协调一致策略6 引导消费者并从战略上与之保持一致策略7 用价值认证来发展消费者的图景策略8 控制销售过程，而不是消费者策略9 在价格谈判中划定底线策略10 “销售之道”过程的实施第三部分 “销售之道”行动“销售之道”参考故事附录A 开始学习“销售之道”附录B 价值认证样本展示译者后记

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>