

<<中小企业销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<中小企业销售技巧>>

13位ISBN编号：9787801474636

10位ISBN编号：7801474635

出版时间：2001-01

出版时间：企业管理出版社

作者：Martin Edic

译者：派力

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>

<<中小企业销售技巧>>

内容概要

本书为如何扩大销售、吸引稳定的客户流提供了极其简洁而实用的指南。
将使读者学到：开发客户；评价客户需求与购买力；展示产品；迎合客户需求；完成订单。

<<中小企业销售技巧>>

书籍目录

第1章 找寻潜在客户

1 个人行销面对的挑战

2 事前的探勘

3 筛选客户的工具

4 与客户的第一次接触

5 和客户约定会面详谈

6 训练你自己

7 恐惧与拒绝

8 你的行销计划

第2章 将销售视为一个过程

1 沟通的过程

2 解决问题的模式

3 需要和欲望

4 展示前的调查与展示内容

.....

第3章 销售的生命

.....

<<中小企业销售技巧>>

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>