



## <<销售培训手册>>

### 内容概要

本书专为使每一个销售经理成为熟练的销售培训师而设计，帮助工作繁忙的销售经理快速、容易地学到销售培训的方法和技巧，本书：包含了销售和与客户处理的所有主要方面的内容；集中在基本销售技巧、中级销售技巧和高级销售技巧上；给销售经理和销售培训师提供了有效的，简单的销售培训课程。

《销售培训手册》包含了相互交流的练习、参与者宣传单、培训材料以及提供更多的教育和激励性的方法、这些都是你用来培训销售人员的。

设计培训项目本身是一件耗时的工作，从个部雇佣咨询师价格又很昂贵且不方便，更糟糕的是根本没什么效果。

实现从初级技巧到高级策略，《销售培训手册》帮你全面制定一个既省钱又省时，同时又是可控制、有效和全面的培训计划。

## <<销售培训手册>>

### 作者简介

杰弗内·L·麦吉是一位受欢迎的销售培训专家，作者写了八本销售方面的书，在杂志上发表了二百多篇文章。

他是有认证资格的管理咨询师和讲演专家。

<<销售培训手册>>

书籍目录

序原序第1部分 在销售的五个要素上训练你的队伍 迷你课程1——IQ产品=声明+特征+利益+敲定 迷你课程2——“我”为什么要关注 迷你课程3——识别销售的五个步骤 迷你课程4——围绕五步骤进行你的销售展示 迷你课程5——态度对销售表现的影响 迷你课程6——注意：怎样取得一个良好的开端 迷你课程7——兴趣：怎样抓住它 迷你课程8——介绍：关于什么的 迷你课程9——欲望：在你的提议中融入情感的需要 迷你课程10——结束：获得承诺和订单 迷你课程11——通过堆积和连接谈话模式建立关系第2部分 提高团队销售有效性第3部分 专业水准的销售技巧附录——专业销售技能自我评价目录作者介绍

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>