第一图书网, tushu007.com

<<拜访客户细节训练>>

图书基本信息

书名：<<拜访客户细节训练>>

13位ISBN编号：9787801558268

10位ISBN编号：780155826X

出版时间：2005-1

出版时间：中国市场出版社

作者：郭静林

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

第一图书网, tushu007.com

<<拜访客户细节训练>>

内容概要

在目前产品竞争激烈的状况下，客户所承载的信息已经太多，所以不会轻易地就接受你所提供的产品。
因此，拜访客户并进行当面说服就显得越发的重要。
要获得销售成功，销售员就必须去拜访客户，在拜访中与客户进行沟通，从而说服客户。
所以，销售在很大意义上可以说就是拜访，没有拜访就没有销售。
而拜访细节决定拜访的成败，也可以说是拜访细节决定销售的成败。
销售员要做到拜访客户成功，必须处理好拜访客户的细节。

本书根据许多成功的销售员的拜访实战经验而作。
在书中，作者一改人们学习销售时惯常的思维方式和枯燥干瘪的销售理论，用新颖独特又通俗的方式，为人们指出了获得销售拜访成功的41个关键细节，实战案例众多，语言生动活泼、诙谐幽默而又充满睿智，读后令人忍俊不止，于轻松中入心入脑，快速掌握销售高手的拜访要诀，赢得死心塌地的客户。

本书你看的次数越多，你的生活就会变得越轻松、越富有、越有价值。

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